Die Rückversicherung

Studien zu ihrer Geschichte, Bedeutung und mathematisch-technischen Behandlung.

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Doktorwürde.
Bei der
Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Universität München
vorgelegt von

Werner Helmsen
Diplom-Versicherungsverständiger.

Druck von Franz Borgmeyer, Hildesheim. 1938.

Referent: Geheimrat v. Zwiedineck-Südenhorst.

Tag der mündlichen Prüfung: 23. Juni 1937.

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhaltsübersicht.

Einleitung. Zweck und Wesen der Rückversicherung 5

Erster Teil

Die allgemeine Entwicklung der Rückversicherung und ihr Aufbau in den wichtigsten Ländern.

A. Die allgemeine Entwicklung des Rückversicherungswesens . . 7
I. Die Rückversicherung von Seetransporten bis zum Ende des 18. Jahrhunderts 7
II. Die Feuerrückversicherung in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts 8
III. Die Tochter-Rückversicherungsgesellschaften und die Verselbständigung der Rückversicherung 10
IV. Die Periode des organischen Ausbaus und der Konzentration im Rückversicherungswesen 11
V. Störungen und Hemmungen auf dem internationalen Rückversicherungsmarkte 12
B. Der Aufbau der Rückversicherung in den wichtigsten Ländern . 16
I. Deutschland 16
II. Schweiz 21
III. Ehemaliges Österreich-Ungarn, Nachfolge- und Teilnachfolge- und Nachbar-Staaten 24
IV. Skandinavische Länder 27
V. Romanische Länder 30
VI. England und Vereinigte Staaten 33
VII. Länder verstaatlichter Rückversicherung 36
C. Zusammenfassung 38

Zweiter Teil.

Umfang und Bedeutung der Rückversicherung in den einzelnen Zweigen des Rückversicherungswesens.

A. Die Feuer-Rückversicherung 41
B. Die Transport-Rückversicherung 46
C. Lebens-, Unfall- und Haftpflicht-Rückversicherung 51
D. Sonstige Zweige der Rückversicherung 56
I. Hagel-Rückversicherung 56
II. Einbruchdiebstahl-Rückversicherung 58

III. Kredit-, Kautions- und Garantierückversicherung 58
VI. Sonstige Nebenzweige der Rückversicherung 59
1. Vieh-Rückversicherung 59
2. Glasbruch-Rückversicherung 59
3. Wasserleitungsschäden-Rückversicherung 60
4. Jüngere Zweige der Rückversicherung 60
V. Die Retrozession in den gemischten Zweigen 60
E Zusammenfassung 61

Dritter Teil.

Die technischen Grundlagen der Rückversicherung.

A. Die mathematisch-statistischen Grundlagen allgem. Charakters . 63
I. Das Gesetz der großen Zahlen und die Rückversicherung . . 63
II. Der Selbstbehalt und seine Bestimmung 65
B. Die Vertragsformen der Rückversicherung und ihre technischen Eigenarten 71
I. Die Vertragsformen der Summenrückversicherung 73
1. Der Einzelrückversicherungsvertrag 73
2. Der laufende Rückversicherungsvertrag 73
a) Der Quotenvertrag 74
b) Der Exzedentenvertrag 75
c) Der Quoten-Exzedenten-Vertrag 76
II. Die Schaden-Rückversicherung 77
1. Der Schadensexzedentenvertrag pro Geschäftsjahr . . . 77
2. Der Schadensexzedentenvertrag pro Geschäftsjahr in Verbindung mit einem Quotenvertrage 78
3. Der Schaden-Exzedentenvertrag pro Einzelschaden . . . 79
III. Der Poolvertrag 79
C. Die kalkulatorisch-technischen Grundlagen zur Sicherung des finanziellen Ergebnisses 80
I. Die Rückversicherungsprämie 80
II. Die Rückversicherungsprovision 82
III. Die Gewinnbeteiligung 83
D. Schlußbetrachtung 84
Literatur 85

Einleitung.

Zweck und Wesen der Rückversicherung.

Um Zweck und Wesen der Rückversicherung von Grund aus zu erkennen, geht man von den rationalen Grundsätzen eines Versicherungsbetriebes aus. Der Versicherungsgedanke wird möglichst vollkommen dann erfaßt und verwirklicht, wenn die zu diesem Zwecke geschaffene Einrichtung kaufmännisch und technisch richtig gestaltet ist, das heißt wenn Rentabilität und Rationalität nach menschlichem Ermessen von vornherein gesichert ist. Dazu ist einmal erforderlich, daß der Versicherungsbetrieb seine Einnahmen und Ausgaben in Übereinstimmung bringt an Hand der Gesetze der Wahrscheinlichkeitsrechnung, daß er weiter die zu laufenden Gefahren gruppiert in solche von annähernd gleicher Größe und Schwere. Auf Grund dieser Überlegungen wird er ausreichende Prämientarife aufstellen, die einen normalen Geschäftsbetrieb ermöglichen.

Damit ist jedoch noch nicht alles getan. Die tatsächliche Größe des Versicherungsbetriebes zwingt zur Beachtung einer Grenze in der Übernahme von Versicherungsobjekten hinsichtlich ihrer Größe und Gefährdetheit; alles, was jenseits dieses Grenzwertes liegt, birgt eine erhöhte Gefahr, eine Gefährdung der Betriebssicherheit und -rentabilität in sich. Soll darum der qualifizierte Unternehmer auf die Übernahme größerer und besonders gefährdeter Objekte verzichten? Den Mut, solche Risiken zu tragen, setzte der rational denkende Unternehmer durch die technische Idee in die Tat um: Aufteilung der Gefahr und ausgleichende Verteilung an andere Unternehmer.[1]) In der Versicherungspraxis fand diese Idee ihre Verwirklichung in den zwei Formen der Mitversicherung und Rückversicherung.

Im Falle der Mitversicherung überläßt der Versicherer, der nur einen Anteil vom Gesamtrisiko übernahm, den restlichen Teil seinem Versicherungsnehmer, welcher seinerseits selbst weitere Versicherer für die Übernahme des nun noch ungedeckten Teils zu interessieren und gewinnen sucht. Zwischen dem Versicherungsnehmer und jedem beteiligten Versicherer besteht bei der Mitversicherung ein direktes Vertragsverhältnis. Hierdurch sind ihrer Entwicklung und Ausbreitung Grenzen gesetzt; denn es ist lästig für den Versicherungsnehmer, das Risiko bei mehreren Versicherern selbst unterzubringen, es erfordert vielfältige Verwaltungsarbeit und -unkosten und verursacht größere Schwierigkeiten bei Streitfällen und

[1]) Die von Ehrenberg in die Versicherungsliteratur eingeführte Bezeichnung „Atomisierung und Nivellierung der Risiken" ist in ihrem ersten Teil unzutreffend und soll deshalb vermieden werden. Statt Atomisierung d. R. bevorzugt v. Hollitscher (Internationale Rückversicherung, S. 18) die Bezeichnung „Typisierung des Risikos", mit der Begründung, daß die Schaffung einer großen Anzahl gleichartiger typenhafter Risiken bezweckt werde.

Entschädigungsansprüchen. Nicht ganz mit vollem Recht jedoch spricht man der Mitversicherung die Bedeutung und Rolle eines Vorläufers der Rückversicherung zu.[2]) An großen Handels- und Seeplätzen hat sie ihre Existenzfähigkeit bewiesen, zumal in England. Gegenüber der Rückversicherung steht sie natürlich, im ganzen betrachtet, stark im Hintergrunde.[3])

Bei der Rückversicherung besteht nur zwischen dem Rückversicherungsnehmer und Rückversicherer ein Vertragsverhältnis, nicht aber ein Haftungsanspruch des Versicherungsnehmers gegenüber dem Rückversicherer. Sie erspart also grundsätzlich alle Arbeit, die dritte, vierte und weitere Vertragspartner verursachen.

Was man unter Rückversicherung versteht, ist wohl am besten von Herrmannsdorfer[4]) erfaßt worden; denn er allein berücksichtigt den Standpunkt des Erstversicherers wie des Rückversicherers und sieht das Wesentliche in der wirtschaftlichen Einrichtung. Unter Zuhilfenahme des Begriffes „Versicherung" nach der Manes'schen Bedarfstheorie definiert er: „Die Rückversicherung ist eine wirtschaftliche Veranstaltung zur Dekkung zufälligen schätzbaren Vermögensbedarfs einer Versicherers." Will man den Vorgang, die Tätigkeit besonders zum Ausdruck bringen, so mag man sie kennzeichnen als ein technisch-wirtschaftliches Verfahren zur Deckung zufälligen schätzbaren Vermögensbedarfs eines Versicherers.

---

[2]) Jahn: „Studien über Rückversicherung und deren Statistik", S. 2; Herrmannsdorfer: „Technik und Bedeutung der Rückversicherung", S. 4.

[3]) In der Literatur wird sie recht stiefmütterlich behandelt. Näheres bringt diese Arbeit bei der Würdigung des Rückversicherungswesens in England.

[4]) Herrmannsdorfer: a. a. A. S. 5 ff. Eine Übersicht der verschiedenen Definitionen finden wir bei v. Hollitscher: a. a. O. S. 5 ff.

ERSTER TEIL

Die allgemeine Entwicklung der Rückversicherung und ihr Aufbau in den wichtigsten Ländern.

A. Die allgemeine Entwicklung des Rückversicherungswesens.

Die erste Kunde praktischer Ausübung einer Art Rückversicherung[5]) stammt aus dem 14. Jahrhundert, und zwar in Verbindung mit dem wahrscheinlich ältesten Zweige allen Versicherungswesens, der Seetransportversicherung. Der Versicherungsgedanke dieser Zeit beruht noch allgemein auf der Anschauung, daß dem Bedürftigen almosenartige oder genossenschaftliche Hilfe zusteht. Allein die Entwicklung der Seetransportversicherung zeigt neben dem Unterstützungscharakter bereits eine wachsende Betonung des Gewerbsmäßigen, gefördert offensichtlich durch ihren rein privatwirtschaftlichen, fast ausnahmslos von Einzelpersonen unternommenen Geschäftsbetrieb. Das große Risiko, das die Versicherer einer Schiffsladung gegen Zahlung einer festen Prämie liefen, wurde unerträglich, wenn das Schiff bereits überfällig war und Sturm- oder Unwettermeldungen vorlagen; dann sah sich der Versicherer genötigt, eine mindestens teilweise Abwälzung seiner Verpflichtungen zu erreichen.

I. Die Rückversicherung von Seetransporten bis zum Ende des 18. Jahrhunderts.

In dem ältesten, uns bekannten Rückversicherungsvertrage aus dem Jahre 1370 übergibt ein Versicherer das Risiko einer Seereise von Genua nach Sluys, dem Hafen Brügges, für den besonders gefährlichen Teil ab Cadix an einen anderen Versicherer. Dem Versicherten gegenüber blieb der Erstversicherer haftbar; dieser aber hatte gegen ein entsprechendes Entgelt einen zweiten Versicherer, den Rückversicherer, für den Fall eines anfallenden Schadens als Mit- oder Alleinhaftenden verpflichtet.[5]) Wir haben es also ohne Zweifel mit einer wirklichen Rückversicherung zu tun. Die Verteilung des Risikos erfolgte ohne jede Kenntnis von Gesetzmäßigkeiten statistischer und wahrscheinlichkeitstheoretischer Art. Über den Umfang dieser Rückversicherung von Fall zu Fall ist nichts bekannt; eine gewisse Verbreitung[6]) in den nächsten Jahrhunderten ist nicht zu leugnen.

Erwähnt wird das Geschäft der Rückversicherung in den Gesetzen des

[5]) Goldschmidt: „Universalgeschichte des Handelsrechtes". 3. Aufl. S. 369.
[6]) Trenerry: „The origin and early history of insurance". London 1927. S. 274.

16. und 17. Jahrhunderts, so im französischen „Guidon[7]) de la Mer" von 1590, in den „Antwerpener Kostumen" von 1609, wie auch in der „Ordonance[8]) de la marine" Ludwigs XIV. von 1681. Als Hilfseinrichtung des Erstversicherers in der Seetransportbranche ist diese gelegentliche Rückversicherung — lokal beschränkt auf die einzelnen Börsenplätze — nicht zu einer selbständigen Versicherungssparte ausgewachsen.

Man kann verstehen, daß diese primitive Erscheinungsform der Rückversicherung oft reines Spekulationsgeschäft dadurch wurde, daß der Versicherer das übernommene Risiko zu einem niedrigeren Prämiensatze, als er selbst erhalten hatte, in Rückdeckung gab und somit die Prämiendifferenz als Gewinn einsteckte. Da allgemeine feste Prämientarife nicht vorgeschrieben waren, blieb die Einschätzung des Risikos dem Gutdünken des Versicherers überlassen. Unter diesen Umständen konnte natürlich die Spekulation auf das Steigen und Fallen der Prämie leicht Platz greifen.

Verfehlt aber waren die Vorschriften, welche die englische Regierung, in deren Lande die Unsitte des Prämiendifferenzgeschäfts besonders stark um sich griff, zu seiner Unterbindung erließ. Das strickte Verbot[9]) König Georgs II. vom Jahre 1746 ist nur zu erklären aus der völligen Verkennung der Bedeutung der Rückversicherung. Eine Aufhebung des Verbots erfolgte erst im Jahre 1864.[10]) Die Versicherungsgesetze anderer Länder, z. B. Preußens, Schwedens und Spaniens aus dieser Zeit verlangten die Beobachtung gewisser Vorschriften, widrigenfalls Ungültigkeit des Vertrages erklärt wurde.[11])

In der Entwicklung des Rückversicherungswesens ist diese Zeit der Prämiendifferenz-Geschäfte dadurch bedeutsam[12]) geworden, daß die starke Spekulationslust zu einer Ausbreitung der Rückversicherung führte und daß sich an ihr immer klarer die Eigenart und der Charakter eines selbständigen Versicherungszweiges ausprägte.

II. Die Feuerrückversicherung in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts.

Mit dem Beginn des industriellen Aufschwungs seit dem Ende des 18. Jahrhunderts setzte gleichzeitig die eigentliche moderne Entwicklung der Rückversicherung ein. Das Anwachsen der Risiken an Zahl und mehr

[7]) Im 2. Kapitel heißt es: „Wenn die Versicherer . . . nicht zeichnen möchten, so steht es in ihrem Belieben, das Risiko bei einem anderen rückversichern zu lassen."

[8]) Manes: Versicherungswesen, II. Band. S. 291.

[9]) Statut 19. Georgs II. chap. 37: „An act to regulate insurance on ships belonging tho the subjekts of Great Britain, and on marchandizes or effects laden thereon." Vergl. Sterling Offices Limited: History of Reinsurance, London 1927.

[10]) Statut Victoria 27 et 28, chap. 56: „An act for granting to her Majesty certain champ." Vergl. Anmerkung 9!

[11]) Vergl. W. Benecke: System der Assekuranz und Bodmerey, Hamburg 1805, Band I, S. 281 ff.

[12]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 333; auch Cruciger: „Die Praxis der Rückversicherung". S. 31.

noch an Wert bedingte eine erhebliche Steigerung der Rückversicherungsnachfrage. Diesmal waren es die Feuerversicherer, die sich den rasch wachsenden Kapitalbedürfnissen in der neuen Organisationsform von Aktien-Gesellschaften anzupassen verstanden. Sie brachen mit den traditionellen Gewohnheiten der Gegenseitigkeitsvereine, schufen eine individuelle Einstufung der Risiken nach Größe der Gefahr und staffelten entsprechend die Höhe der Prämie. Die Erfahrung hatte gezeigt, daß es notwendig war, die zu tragenden Risiken hinsichtlich ihrer Größe zu beschränken und über eine Maximalsumme[13]) hinaus keine Haftung zu übernehmen. Den Überschuß gab man regelmäßig in Rückdeckung, zunächst freilich noch in Form der Mitversicherung, indem eine größere Anzahl Versicherer sich an dem gleichen Risiko direkt beteiligten.

Die Frage, wann die Form der laufenden oder obligatorischen Rückversicherung an die Stelle der früheren gelegentlichen Rückversicherung trat, läßt sich nur dahin beantworten, daß sie im ersten Viertel des vorigen Jahrhunderts [14]) bereits gebraucht wurde. Bekannt ist der obligatorische Vertrag der „Vaterländischen Feuerversicherungsanstalt" in Elberfeld[15]) mit der „Compagnie royale d'assurances contre l'incendie" in Paris aus dem Jahre 1825. Viele Gesellschaften verblieben noch längere Zeit bei dem System der Einzelrückversicherung.

Wesentlich ist die Feststellung Herrmannsdorfers,[16]) daß sich damit die Rückversicherung als selbständiger Versicherungszweig durchgesetzt habe. Die Rückdeckung geschah durch Austauschverträge zwischen Erstversicherern, und zwar vielfach zwischen in- und ausländischen Gesellschaften in der richtigen Erkenntnis, daß man so die Kumulierung der Risiken vermeide.[17]) Wenn eine Gesellschaft aus Konkurrenzgründen die Übernahme lokal gehäufter Risiken nicht ablehnen wollte, mußte sie rückversichern; sie tat dies vielfach über die Landesgrenze hinaus. Auf diese Weise vermied man wenigstens, einem inländischen Konkurrenten Einblick in die eigenen Geschäftsmethoden und -beziehungen gewähren zu müssen.[18])

Zweierlei ist aus dieser Zeit bemerkenswert: erstens, daß die Feuerversicherung sich mit Hilfe der Rückversicherung nunmehr international ausbreitet; zweitens, daß es sich hier immer um brancheeigene Rückdekkung handelt, das heißt: Rückversicherung wird gegeben und genommen nur in der Branche, in welcher der Rückversicherer auch Erstversicherer ist.[19])

[13]) Schäfer bringt (in seinem Werke: Feuerrückversicherung, S. 20) eine solche Tabelle aus dem ersten Viertel des 19. Jahrhunderts.

[14]) In der „History of reinsurance" der Sterling Offices Ltd. ist ein Vertrag zwischen einer Pariser und Brüsseler Gesellschaft von 1821 wiedergegeben.

[15]) Siehe „Denkschrift zur Feier der 75 jährigen Tätigkeit der Vaterländischen Feuerversicherungs-Gesellschaft in Elberfeld", 1898. Bei einer Hamburger Firma hatte sie 1824 Rückdeckung genommen über mexikanische Risiken.

[16]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 334.

[17]) Bolwin: „Über die wirtschaftliche Natur und Bedeutung der Rückversicherung". S. 89.

[18]) Schäfer: a. a. O. S. 20/21.

[19]) Herr: „Die Spartenkombination in der deutschen Privatversicherung." S. 30.

III. Die Tochter-Rückversicherungsgesellschaften und die völlige Verselbständigung der Rückversicherung.

Der anhaltende Aufschwung von Industrie, Handel und Gewerbe, die damit stark anwachsenden Werte der wirtschaftlichen Güter stellten immer höhere Anforderungen an das gesamte Versicherungswesen. Große Brände, wie der viertägige in Hamburg und andere, wiesen eindringlich auf die große Bedeutung eines starken Rückgrates im Versicherungsgewerbe hin. Die Obrigkeiten der Länder[20]) wirkten darauf hin, daß das Abwandern von Kapitalien, hier in Form von Prämien ins Ausland eingeschränkt wurde. Auf dem Gebiete der Rückversicherung freilich vermochten die inländischen Gesellschaften die Nachfrage nicht zu befriedigen; man nahm weiter Rückdeckung im Auslande.

Abhilfe schuf erst die Gründung besonderer Tochter-Rückversicherungsgesellschaften seitens der Erstversicherer. Diese erhielten ihr Geschäft im wesentlichen von der Mutteranstalt, waren daher stark von ihr abhängig; Aufsichtsrat und Direktion waren meistens gemeinsam. Zum ersten Male begegnen wir dem Typ der reinen Tochteranstalt in der Transportversicherung, in welcher im Jahre 1842 die „Niederrheinische Güter-Assekuranz-Gesellschaft" in Wesel einen rechtlich verselbständigten Rückversicherungs-Verein ins Leben rief.[21]) Die Mutteranstalt überwies ihm ein Drittel ihres ganzen Geschäftes. In der Folgezeit entstanden hauptsächlich in der Feuerbranche derartige Tochter-Gesellschaften.[22])

Zweifellos bedeuteten diese neuen Institute einen Fortschritt auf dem Gebiet des Rückversicherungswesens; trotzdem blieben sie bloße Rückdeckungsstellen für den Hausbedarf. Es fehlt ihnen die Fähigkeit, das Gesetz der großen Zahlen zu verwirklichen, solange sie nicht auch anderen Gesellschaften Rückdeckung gewähren dürfen; es fehlt — die Tochtergesellschaft betrieb nur die Zweige der Mutteranstalt — die Vermischung der Risiken; deren Gewicht ruht freilich auf der breiteren Basis des Aktienkapitals beider Gesellschaften.

Daher bedeutete es in der geschichtlichen Entwicklung der Rückversicherung und darüber hinaus für alle übrigen Versicherungszweige einen gewaltigen Fortschritt, als die Idee[23]) der völlig selbständigen, reinen Rückversicherungsgesellschaft im Jahre 1846 verwirklicht wurde durch die Gründung der „Kölnischen Rückversicherungs-Gesellschaft". Ihr folgten

---

[20]) Das preußische Gesetz vom 6. 5. 1837 zum Beispiel forderte, daß fremde Gesellschaften nur mit behördlicher Genehmigung und nach genauer Kontrolle ihrer Geschäftsgrundsätze und technischen Grundlagen in Preußen zugelassen werden sollten.

[21]) E. A. Masius: Lehre der Versicherung. Leipzig 1846.

[22]) Cruciger erwähnt (a. a. O. S. 34) als weitere Gründungen die Aachener von 1852, die Frankfurter von 1856, die Magdeburger von 1862 usw.

[23]) Es ist Mevissens unumstrittenes Verdienst, diesen Gedanken zum Erfolge verholfen zu haben. Veranlassung war der Brand in Hamburg 1842; bis zur Geschäftseröffnung vergingen freilich noch zehn Jahre.

langsam weitere Gründungen in Deutschland, in der Schweiz und Österreich-Ungarn, welche fortlaufend gute Geschäftserfolge verbuchen konnten.

Die Gründerjahre 1871—73, die auch für das Rückversicherungsgewerbe gelten, verschärften die Konkurrenz, führten zur gegenseitigen Prämienunterbietung und brachten einige Gesellschaften in schwere Not. Weiterhin auftretende Mißstände, zumal die ausgesprochene Ausnützung der Rückversicherung durch Überweisung schlechter Risiken konnten von seiten der Rückversicherer nur dann erfolgreich bekämpft werden, wenn diese, sich ihrer Selbständigkeit bewußt,[24]) durch kraftvollen Ausbau ihrer ganzen Organisation den Erstversicherern einen zähen Willen entgegenstellten.

IV. Die Periode des Organisationsausbaus im Rückversicherungswesen.

Bahnbrechend und richtungweisend in der wirtschaftlichen Stellung und Bedeutung[25]) der Rückversicherung wurde der Gründer der „Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft", Carl von Thieme. Sein Organisations- und Geschäftserfolg gründete sich auf die konsequente Durchführung der beiden Programmpunkte:

1. Brechung der Macht der Erstversicherer im Geschäftsverkehr,
2. Stabilisierung des geschäftlichen Erfolges durch Erweiterung der Geschäftsbeziehungen auf internationale Basis.

Um sich in der Übernahme von Risiken gegenüber dem Erstversicherer freie Hand zu schaffen, ging er neue Wege. Während bisher die Erstversicherer sich durch Gründung von Tochtergesellschaften Rückdeckung verschafften, kämpfte er um die Verwirklichung des umgekehrten Vorganges, der Gründung von Versicherungsgesellschaften von seiten der Rückversicherer. Durch großzügige Beteiligung an Gründungen oder Erwerb der Aktienmehrheit bereits bestehender Versicherungsgesellschaften[26]) sicherte er sich ein reichliches und qualifiziertes Angebot, konnte in Generalversammlung und im Aufsichtsrat seinen Einfluß hinreichend geltend machen.

Die Ausdehnung der Rückversicherung auf die ganze zivilisierte Welt verschaffte seiner Gesellschaft den Ausgleich des Geschäftes der einzelnen Länder, führte also zu einer Stabilisierung und Verstetigung des Gesamterfolges. Auch im Auslande erwarb er Beteiligungen und sicherte sich damit ein gutes Geschäft. Durch Ausdehnung des Betriebes auf möglichst viele Zweige vergrößerte und verstärkte Thieme gleich-

[24]) Noch 1881 schrieb Rellstab im Assekuranz-Jahrbuch (S. 96): „Die großen Gesellschaften beginnen fast alle, sich mit Tochteranstalten zu versehen und eine selbständige Rückversicherung hat einen schweren Stand."

[25]) Vergl. Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 336.

[26]) In dieser allgemeinen Darstellung beschränken wir uns auf die Entwicklung der Rückversicherungs-Aktien-Gesellschaften, die fast ausschließlich den Markt beherrschen. Über andere Organisationsformen siehe die länderweise Betrachtung!

zeitig die Solidität der Geschäftsbasis. Die Praxis gab diesem Manne recht; seine Neuerungen setzten sich erfolgreich durch und gaben dem Rückversicherungswesen in der Folgezeit das Gepräge.

Die Form der Beteiligung von Rückversicherungsgesellschaften an direkten Unternehmungen wurde besonders bedeutungsvoll für die seit dem Weltkriege einsetzende Konzentrationsbewegung: jede Rückversicherungsgesellschaft strebte nach Beherrschung möglichst vieler direkt arbeitender Unternehmungen[27]) und suchte dies zu erreichen durch die Vereinigung zu einem einzigen Wirtschaftskörper, dem Konzern. Die Sicherung eines bestimmten Geschäfts aus Überweisungen spielte dabei die Hauptrolle. Erhielt die Rückversicherungsgesellschaft dank ihrer dominierenden Stellung und Tragfähigkeit die gesamte Überweisung der angeschlossenen Gesellschaften, so war eine Geschäftsverbindung vollkommenster Art erreicht.

Die Inflationsjahre lösten in Deutschland eine starke Konzentrationsbewegung aus. Infolge der gewaltigen Steigerung des Neugeschäfts und der auftretenden Rückdeckungsschwierigkeiten waren viele neue Gesellschaften entstanden, die mit dem Ende der Inflation größtenteils zusammenbrachen oder aber notgedrungen geschäftliche Verbindung mit anderen Unternehmungen suchten.

Starkes Interesse zeigten die Rückversicherer an denjenigen Geschäftszweigen, die erfahrungsgemäß kein großes Rückversicherungsbedürfnis zeigen, wie die Lebens- und Glasbruchversicherung[28]); diese liefern fast ausnahmslos ein ausgeglichenes und günstiges Geschäftsergebnis, sind also sehr geeignet, das Defizit verlustreicher Zweige aufzuwiegen. Durch die Konzentration konnte man die Unkosten der Geschäftsführung auf ein Minimum herabdrücken, stärkte man die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit und Widerstandskraft in Krisenjahren; kurz es waren die Vorteile des Großbetriebes mit seiner Überlegenheit in technischer und finanzieller Hinsicht.

V. Störungen und Hemmungen auf dem internationalen Versicherungsmarkte.

Harte Schicksalsschläge blieben der Rückversicherung nicht erspart. Die gewaltige Feuer- und Erdbebenkatastrophe von San Franzisko im Jahre 1906 traf einige Versicherungsgesellschaften bis ins Mark; allein dank der Rückversicherer schloß dieses Unglücksjahr noch relativ günstig ab.

Seit anderthalb Jahrzehnten zeigt die Entwicklung des Transportversicherungsgeschäftes ein wenig erfreuliches Bild. Die fortlaufend ungünstigen Ergebnisse bewirkten einen starken Rückgang dieses Zweiges in

---

[27]) Bolwin: „Rückversicherung und Rückversicherungskonzerne" in Zeitschrift f. d. ges. Vers.-wissenschaft, Bd. 22, S. 308 ff. Auch Herrmannsdorfer: „Versicherungsunternehmungen und Konzentration", Veröff. d. d. V. f. Vers.-wissenschaft, Heft 37; derselbe: „T. u. B. d. Rückv. S. 338—367.

[28]) Vergleiche die Bedeutung der Glasbruchversicherung. S. 59/60.

vielen Ländern. Besonders ungünstig lagen die Verhältnisse für die Rückversicherer, die vielfach die Unrentabilität ihres Transportgeschäfts nur dank der guten Ergebnisse anderer Zweige ausgleichen konnten.

Stärkste Beeinträchtigung erfuhr die international eingestellte Rückversicherung durch den Weltkrieg, der die feinen, längst gewohnten Geschäftsverbindungen jäh zerriß und das führende Land, Deutschland, auf Jahre hinaus, erbarmungslos zu Boden warf. Mehr oder weniger litten alle Staaten unmittelbar oder mittelbar unter den Folgen dieses Krieges, und die danach eintretenden Krisenjahre haben bis in die jüngste Zeit den erneuten Aufschwung des Rückversicherungsgeschäfts der einzelnen Länder gehemmt.

Es verbleibt uns noch als letzte Aufgabe, zu dem Problem der Autarkie und ihrer Bedeutung für die Rückversicherung Stellung zu nehmen. Da der Weltkrieg die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den einander feindlichen Länder zerstörte, sahen sich viele Staaten genötigt, neue Verbindungen mit anderen Ländern anzuknüpfen, oder aber ihre wirtschaftlichen Bedürfnisse „im Sinne einer größeren Selbstgenügsamkeit der eigenen Wirtschaft einzuschränken", ohne deshalb gleich an einen völligen Abbruch der Beziehungen zu denken.[29]) Diese allen Autarkiebestrebungen eigentümliche Tendenz wurde von den Regierungen verschiedener Länder aufgegriffen und durch entsprechende Maßnahmen zu verwirklichen versucht.

Es ist verständlich, daß für das Gewerbe der Versicherung und speziell der Rückversicherung, deren Größe und wirtschaftliche Kraft auf der weitgehendsten räumlichen Risikoverteilung beruht, derartige einengende staatliche Verordnungen und Maßnahmen alarmierend wirken mußten.

Über jede Kritik erhaben ist die Bedeutung des rein politischen Arguments, daß eine starke nationale Rückversicherung in Kriegs- und Krisenzeiten der wirksamste Schutz und Rückhalt allen einheimischen Versicherungswesens und zum großen Teil auch der nationalen Wirtschaft ist. Daran ändert auch nichts die Tatsache, daß bei Eintritt derartiger Ausnahmefälle die Neuschaffung solcher Einrichtungen schnell erfolgen könne, und daß darum die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit gesetzlicher Maßnahmen zwecks Selbständigmachung vom Ausland von zweifelhaftem Wert sei.

Andererseits haben wir die Autarkiemaßnahmen seitens der Staatsregierungen auch nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen. Wichtig ist zunächst einmal die Beantwortung der Frage, welche Bedeutung der Rückversicherung im Zahlungsverkehr der Länder untereinander zukommt. Berechnungen der Höhe dieser Summen sind mehrfach unternommen worden, sie leiden aber an dem Fehlen[30]) vollständiger Unterlagen oder der Berücksichtigung aller dazugehörigen Posten, sind

[29]) Vergl. Furlan: „Autarkieideal und Versicherung" im Assekuranz-Jahrbuch 1933. S. 158.

[30]) Vatke: „Die Verstaatlichung des Feuerversicherungswesens" in Wirtschaft und Recht d. Versicherung, 51. Jg. (1919).

das Resultat einzelner Gesellschaften oder eines Geschäftszweiges, beruhen auf Schätzungen[31]) oder geben von vornherein die Unmöglichkeit[32]) der exakten Berechnung zu. Nicht nur die Kenntnis der vom und ans Ausland geleisteten Prämien-, Schadens- und Provisionszahlungen, auch deren zeitlich zu verschiedener Zeit erfolgende Erfüllung, die Festlegung von Kapital infolge Depotstellungen im Auslande, die Anlage der Prämienreserven im In- oder Auslande, alle diese Punkte müssen Jahre hindurch beobachtet und verzeichnet werden. Und das Ergebnis?

Kißkalt faßt sein Urteil dahin zusammen, daß die Zahlungsbilanz Deutschlands auf dem Gebiete der Rückversicherung vor dem Weltkriege bestimmt aktiv war, daß aber trotz der gewaltigen Umsätze nur eine bescheidene Gewinnmarge heraussprang. Auch von Hollitscher[33]) kommt zu dem Ergebnis, daß man „eine erhebliche Bedeutung der Rückversicherung für die Zahlungsbilanz eines Landes leugnen müsse". Selbstverständlich wird jedes Land, mag es reich sein oder nur unter schweren Opfern seine wirtschaftlichen Aufgaben erfüllen können, sein Auslandsgeschäft sorgsam pflegen und auch dem besonderen Charakter des Rückversicherungsgeschäftes Rechnung tragen.

Um welche staatlichen Maßnahmen handelt es sich überhaupt? Was ist ihr Zweck und Ziel? Welche Vorteile bieten sie gegenüber den bisher zweckmäßigen privaten Rückversicherungsunternehmungen? Kann der Staat das Gewollte erreichen? Mit der Beantwortung dieser Fragen haben wir uns jetzt zu beschäftigen.

Da wäre zunächst auf die radikale Maßnahme der Verstaatlichung[34]) hinzuweisen mit dem Rückversicherungszwang aller Unternehmungen bei der staatlichen Monopolanstalt. Dazu ist folgendes festzustellen: Die Nationalisierung der Rückversicherung widerspricht ihrem Wesen, welches die größtmögliche Verteilung der Risiken auf die Schultern der Weltwirtschaft erstrebt. Die Annahme ungünstiger Risiken kann im Falle der Verstaatlichung nicht verweigert werden; zudem ist es fraglich ob die schweren industriellen Risiken immer einen ausreichenden Schutz finden werden. Weiterhin sind wegen der größeren Schwankungen der anfallenden Schadenssummen infolge der eingeschränkten Wirkung des Gesetzes der großen Zahlen höhere Reserven erforderlich, deren Sicherheit in Kriegszeiten leicht gefährdet ist; selbst die Verbilligung durch Unkostenersparung erscheint noch sehr problematisch. Endlich aber zeigt die Entwicklung der Rückversicherung, daß ihre Fortschritte und gewaltigen Erfolge allein der Initiative und dem Unternehmungsgeiste einzelner Persönlichkeiten zu verdanken sind.

Es ist deshalb leicht erklärlich, daß in Deutschland derartige Experi-

---

[31]) Greiling: „Rückversicherung und Zahlungsbilanz". Berlin 1924.

[32]) W. Kißkalt: „Privatversicherung und deutsche Zahlungsbilanz" in Schriften d. V. f. Sozialpol. 167. S. 33.

[33]) A. a. O. S. 206.

[34]) Vergl. Kißkalt: „Versicherungsmonopol und deutsche Rückversicherung", Mitteilungen der öffentlichen Feuerversicherungs-Anstalten. 1919. S. 72.

mente keinen Anklang fanden; man wahrte vielmehr die Staatsinteressen dadurch sehr zweckmäßig, daß man der Rückversicherung seine Förderung und seinen Schutz angedeihen ließ.

Wenn man mit Furlan[35]) auch alle jene Maßnahmen als autarkisch ansieht, die den ausländischen Versicherer gegenüber dem inländischen benachteiligen, so sind fiskalische Maßnahmen und Kautionen hierunter zu rechnen. Es gibt natürlich eine Grenze, über die hinaus der fiskalische Druck nicht gehen darf; nur ein Staat, dessen einheimische Gesellschaften wirklich fähig sind, notfalls das Geschäft der im Lande arbeitenden ausländischen Rückversicherer aufzufangen, kann sich ein gewisses Maß von Rigorosität erlauben.

Die Stellung von Kautionen in Form der Depots hat in den zwischenstaatlichen Beziehungen bereits eine ziemliche Verbreitung gefunden; dem fordernden Staate bringt sie einen, wenn auch mengenmäßig nicht bedeutenden Zufluß von Auslandskapital, der Gesellschaft aber entzieht sie die entsprechende Summe Betriebskapital.

Die Festsetzung von Zwangstarifen und die Einführung obligatorischer Versicherungen können Veranlassung sein, daß ausländische Unternehmungen, namentlich Rückversicherungsgesellschaften, sich vom inländischen Markte zurückziehen. Es ist ein Kennzeichen der jüngsten Entwicklung einiger Staaten, daß die aus dem Versicherungsgeschäft stammenden Kapitalanlagen in stärkerem Ausmaße zu öffentlichen Aufgaben herangezogen werden.

Störungen erlitt das internationale Versicherungsgeschäft der letzten Jahre auch durch die die Außenwirtschaft beengenden Devisenverordnungen und Währungsabwertungen der verschiedenen Länder. Ein Land, das seinen internationalen Zahlungsverpflichtungen nur durch sparsame Bewirtschaftung seiner Devisenbestände nachkommen kann, muß sein ausländisches Versicherungsgeschäft entsprechend seiner Bedeutung in der Außenwirtschaft sorgfältig pflegen. Rein technisch gesehen, erfordert die Devisenwirtschaft einen kostspieligen Verwaltungsapparat, der den Privatgesellschaften eine Fülle zusätzlicher Arbeitsbelastung verursacht.

Die deutsche Reichsregierung[36]) überläßt den Versicherern die Verfügungsfreiheit über ihr ausländisches Vermögen zur Erfüllung der Verpflichtungen aus dem laufenden Auslandsgeschäft und würdigt damit deren besondere Leistungen für die deutsche Zahlungsbilanz.

Das System der Devisenbewirtschaftung machte die Regelung der Fremdwährungs- und Goldklausel-Versicherungen[37]) notwendig. Seit der Nachkriegszeit waren solche vielfach abgeschlossen

---

[35]) A. a. O. S. 158—175.

[36]) Vergl. die Devisenordnung vom 23. V. 1932, den Runderlaß vom 29. IV. 1933. Auch der „Neue Plan" vom 21. IX. 1934 läßt in seinen verschärften Bestimmungen die Versicherungsgeschäfte mit dem Auslande unberührt.

[37]) Großmann: Die gesetzliche Regelung der Fremdwährungs- und Goldklauselversicherungen. Assekuranz-Jahrbuch 1937. S. 25.

worden in Währungen, die nach Meinung der Versicherten als stabil galten. Als aber auch diese Valuten sanken und immer mehr Länder zur Devisenbewirtschaftung übergingen, blieb nur die Möglichkeit, den Neuabschluß solcher Verträge zu verbieten. Hinsichtlich der bestehenden Verträge forderte man teils sofortige, teils spätere Umrechnung auf Landeswährung.

Die deutsche Gesetzgebung erlaubt die Überweisung von Fremdwährungsverbindlichkeiten in Versicherungsgeschäften, welche dem Handelsverkehr mit dem Auslande und dem Durchgangsverkehr dienen. Zur Aufrechterhaltung aller sonstigen inländischen Fremdwährungsverträge ist Umstellung auf Reichsmark erforderlich, wobei der Teil der zur Zeit der Umrechnung vorhandenen Deckungsrücklage als Fremdwährungsanteil dem Versicherungsnehmer verbleibt.

Alle derartigen staatlichen Maßnahmen dienen nur der Erschwerung des zwischenstaatlichen Geschäftes, erfordern ein zusätzliches Maß an Reglementierung, führen zu Störungen auf den großen Rückversicherungsplätzen und treffen kleine und kapitalschwache Länder besonders hart. Vom rein wirtschaftlichen Standpunkte aus muß man Autarkiemaßnahmen jeglicher Art auf dem Gebiete des Rückversicherungswesens prinzipiell als unerwünschte und unerfreuliche Erscheinungen bezeichnen.

B. Der Aufbau der Rückversicherung in den wichtigsten Ländern.

I. Deutschland.

Aus der obigen allgemeinen Darstellung ging bereits hervor, daß Deutschland an dem Aufbau und Ausbau des Rückversicherungswesens stark beteiligt war. Die deutschen Feuerversicherungs-Aktiengesellschaften der ersten Hälfte des vorigen Jahrhunderts schlossen vorwiegend mit ausländischen Gesellschaften ihre Rückversicherungsgeschäfte ab. Eine Vorstellung von dem Umfang der damaligen Geschäfte vermitteln uns folgende Beispiele:

Die Elberfelder „Vaterländische Feuerversicherungsgesellschaft" zahlte an die „Compagnie royale d'assurance contre l'incendie" in den Jahren 1829—1841 rund 206 000 Taler für Rückversicherung, erhielt 131 000 Taler zurück für Schäden, so daß diese 75 000 Taler Gewinn erzielte.[38])

Die „Colonia" zahlte 1839—1842 an zwei ausländische Gesellschaften 63 500 Taler Rückversicherungsprämie, erhielt für Schäden 23 000 Taler; es verblieben im Auslande also 40 500 Taler.[39])

Diese Erfolge ausländischer Gesellschaften machen es verständlich, daß die deutschen Regierungen, voran die preußische, jenen die Betätigung

[38]) Vergl. Denkschrift zur Feier der 75 jährigen Tätigkeit der Vaterländischen Feuerversicherungsgesellschaft", Elberfeld 1898.

[39]) Jubiläumsbericht der Colonia. Köln 1914.

erschwerten und daß maßgebende Männer zur Gründung einheimischer Rückversicherungsgesellschaften schritten. Wir erwähnten den Weseler „Rückversicherungsverein" vom Jahre 1842 und die erste völlig selbständige Neugründung, die „Kölnische Rückversicherungsgesellschaft", die ab 1852 — das Gründungskapital lag zum Teil in französischen Händen — in der Rückdeckung von Feuer- und Transportrisiken tätig war. Während der Gründerjahre verschärfte sich die Konkurrenz auf dem Rückversicherungsmarkte stark, mehrere junge Gesellschaften mußten liquidieren, ehe langsam wieder gesunde Verhältnisse eintraten.

Hinweisen müssen wir auch auf die Einrichtungen besonderer Art im öffentlichen Versicherungswesen. So schuf sich der Verband öffentlicher Feuerversicherungsanstalten im Jahre 1876 eine eigene Rückversicherungsabteilung, deren Funktion seit 1923 der „Deutsche Gemeinnützige Rückversicherungsverband" ausübt.

In der Entwicklung der privaten deutschen Rückversicherungsindustrie ist seit 1880, dem Gründungsjahre der „Münchener Rück", eine grundlegende Wandlung der Geschäftsgestaltung festzustellen. Diese Gesellschaft baute ihren Geschäftsbereich durch Neugründungen oder finanzielle Unterstützung bestehender Gesellschaften tatkräftig aus. Das Auslandsgeschäft wuchs stetig. Neue Geschäftszweige kamen hinzu, ihre Einführung war mehrfach erst durch die Unterstützung der Rückversicherung möglich. Seit den achtziger Jahren hatten die deutschen Rückversicherer die Führung auf dem Weltmarkte übernommen, die sie bis zum Weltkriege nicht abgaben.

Der Weltkrieg brachte — wie bereits erwähnt — der deutschen Rückversicherung den Verlust ihres Geschäfts in allen feindlichen Staaten, d. h. die Verengung des Marktes auf das Inland, die verbündeten und neutralen Staaten und schuf eine verstärkte Konkurrenz. Die steigende Geldentwertung der Nachkriegsjahre mit den dauernd wachsenden Versicherungssummen riefen den Schein eines vermehrten Bedarfs hervor; diese Scheinkonjunktur aber war die Ursache, daß zahlreiche Neugründungen erfolgten, die meist ebenso schnell, wie sie emporschossen, wieder zusammenbrachen.

Die Neugestaltung des deutschen Versicherungsmarktes nach Stabilisierung der Währung brachte den Zusammenschluß der stark geschwächten und vielfach zersplitterten Kräfte: Deutschland wurde ein Land der Konzerne.[40]) Was ihre Zusammensetzung betrifft, so finden wir entweder die Gruppierung um eine Rückversicherungsgesellschaft oder um eine direkt arbeitende Versicherungsgesellschaft, in deren Gemeinschaft auch Rückversicherung geboten wird. Die eigentliche Struktur der Konzerne zeigt fast ausnahmslos das gleiche Bild: eine Gesellschaft sichert sich meist durch Erwerb von Aktien der angegliederten Gesellschaften die Stimmenmehrheit, kraft welcher sie die allgemeinen Richtlinien der Geschäftspoli-

[40]) Vergl. Bolwin: „Rückversicherung und Rückversicherungskonzerne" in Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft. 22. Bd. S. 308. Bolwin erwähnt dort zehn große Konzerne.

tik, der Organisation und Verwaltung wesentlich allein bestimmt. In vereinzelten Fällen besitzen die Gesellschaften des Konzerns größere Selbständigkeit: durch einfachen Aktienaustausch interessiert man sich an den Geschäftsergebnissen der beteiligten Gesellschaften, ohne ihnen aber den eigenen Willen aufzudrängen.

Während die bisherigen Darlegungen einen kurzen Einblick in den allgemeinen Aufbau der deutschen Rückversicherungswirtschaft boten, soll es jetzt unsere Aufgabe sein, den geschäftlichen Erfolg dieses Aufbaues entsprechend zu würdigen.

Einen ersten Eindruck von dem Aufschwung des Geschäfts der deutschen Rückversicherung vermittelt uns folgende Übersicht:[41])

Tabelle Nr. 1

Jahr	Zahl d. Gesellschaften	Bruttoprämien-Einnahmen (in Mill. RM.)	davon wurden retrozediert (in Mill. RM.)	in % d. Bruttoprämie
1886	25	26,705	4,620	17,3
96	33	107,505	32,165	29,9
1906	33	297,036	121,982	41,1
13	44	557,217	230,664	41,4
1925	67	419,503	156,724	37,3
29	38	663,828	255,322	38,5
1930	32	604,646	214,449	35,5
31	31	531,054	133,027	25,0
32	30	438,092	114,839	26,2
33	30	411,186	114,696	27,9
34	30	402,910	113,609	28,2
35	29	413,515	110,628	26,8

Dem stetigen Wachsen der Prämieneinnahmen bis zum Höhepunkte im Jahre 1913 mit fast 560 Millionen RM. folgte ab 1924 ein nochmaliges Ansteigen mit einem Maximum von über 660 Mill. RM. im Jahre 1929 und ein Absinken auf ⅔ dieses Wertes im Jahre 1934. Die Quote des in Retrozession gegebenen Geschäfts mit über 41% der Brutto-Einnahmen wird in der Nachkriegszeit nicht wieder ganz erreicht (38,5%), sinkt 1931 sogar auf ein Viertel der Einnahmen. Der jüngst überwundene Tiefstand in den Prämieneinnahmen kommt im Retrozessionssatz noch nicht zum Ausdruck.[42])

Die deutschen Versicherungsgesellschaften,[43]) die 1913 eine Prämieneinnahme von über 1500 Mill. RM. erzielten, wovon 320 Mill. an die Rückversicherer weitergegeben wurden, konnten nach der Inflation ebenfalls einen neuen Aufschwung in die Wege leiten: ihre Einnahmen stiegen von

[41]) Vergl. die statistischen Übersichten in den Ehrenzweig'schen Assekuranz-Jahrbüchern, die bereits seit 1880 in Wien-Leipzig fortlaufend erscheinen und die Statistik des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung, Berlin, ab 1901.

[42]) Der Rückgang der Retrozessionsquote erklärt sich aus dem Geschäftsverlauf der einzelnen Zweige. Darüber Näheres im 2. Teil dieser Arbeit.

[43]) Vergl. die entsprechenden Bände des Assekuranz-Jahrbuches und die Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung.

800 Mill. RM. des Jahres 1924 bis 2 000 Mill. RM. im Jahre 1930, verliefen dann rückläufig (1600 Mill. RM. i. J. 1933) und verzeichneten danach wieder einen Aufschwung auf 1900 Mill. RM. im Jahre 1935.

Daneben pflegen die Direktversicherer das indirekte Geschäft, indem sie selbst Risiken in Rückdeckung nehmen. Von dem Höchstbetrage mit 265 Mill. RM. im Jahre 1930 sanken ihre Prämieneinnahmen um ⅓, betrugen 1935 bereits wieder über 215 Mill. RM.[44])

Wenn auch diese Zahlen den besten Beweis dafür liefern, daß Rückversicherer wie Direktversicherer gleich eifrig und erfolgreich die geschäftlichen Beziehungen erneut auf- und auszubauen verstanden, wobei ersteren ihre alten Erfahrungen und persönlichen Beziehungen, ihre technischen und fachlichen Qualitäten ganz besonders zugute kamen, so ist trotzdem festzustellen, daß die finanzielle Kraft und die Qualität des Auslandsgeschäfts — das gilt im verstärkten Maße für die Rückversicherung! — ihre Vorkriegsbedeutung nicht wieder erreicht hat, noch kaum wieder erreichen wird. Mittlerweile schufen sich nämlich alle Kulturnationen eigene Rückversicherungseinrichtungen. Weiterhin verschlechterte sich die Qualität einiger Versicherungszweige und endlich haben die durch wirtschaftliche und finanzielle Krisen stark belasteten, letzten zwanzig Jahre sicher nicht zur Hebung der Disziplin im Wettbewerb der Gesellschaften untereinander beigetragen.

Alle diese Momente spiegeln sich wieder in den Geschäftsergebnissen der Vor- und Nachkriegszeit, wie ein Blick auf die folgende Tabelle zeigt:

Tabelle Nr. 2

Die Geschäftsergebnisse der deutschen Rückversicherungsgesellschaften.

Jahr	Nettoprämien-einnahmen in Mill. RM.	davon gingen ab: für Schäden in % d. Nettopr.	f. Kosten Steuer usw. in % d. Nettopr.	Prämien-Überschüsse: in Mill. RM.
1890	35,973	70,0	26,9	1,184
96	70,166	68,7	27.2	2,910
1906	164,934	80,4	28,4	—14,579
13	276,973	66,4	30,9	7,112
1926	228,550	56,2	47,1	—7,520
27	280,392	55,8	44,6	—1,291
29	329,661	61,8	44,1	—19,482
1930	337,259	55,5	44,4	0,186
31	324,294	60,3	43,4	—11,990
32	323,253	60,3	43,8	—12,061
33	296,470	56,2	46,7	—7,703
34	289,301	49,4	39,6	—9,094
35	302,887	48,3	38,3	—14,696

Während bis zum Weltkriege die Ausgaben der deutschen Rückversicherungsgesellschaften für Schadensfälle durchweg mehr als ⅔, für Kosten stets weniger als ⅓ der Nettoprämien-Einnahmen ausmachten,

[44]) Nach den „Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes" und deren Statistik für die jeweiligen Jahre.

weist die jüngste Zeit ein stark verändertes Bild auf, nämlich bedeutend höhere Ausgaben für Verwaltungskosten und Provisionen. Die Überschüsse aus den Prämieneinnahmen des Jahrzehnts 1904—13 mit 36,5 Mill. RM. stehen im schärfsten Gegensatz zu dem Betriebsverlust von über 97 Mill. RM. des Zeitraums 1926—35.

Der finanzielle Aufbau der deutschen Rückversicherungsgesellschaften, zusammengestellt aus den Bilanzen der einzelnen Gesellschaften, zeigt dieses Bild (nach den Veröff. d. RAP, Statistik.):

Tabelle Nr. 3

Aktiva (in Mill. RM.)	1926 48 A.G.	1930 37 A.G.	1934 26 A.G.	1935 27 A.G.
Forderungen an die Aktionäre	75,203	46,419	31,361	31,374
Kapitalanlagen	144,303	195 751	188,975	197,723
Guthaben	142,451	100,494	78,171	64,779
Außenstände	11,082	8,969	2,612	2,919
Kassenbestand und Scheckguthaben	0,463	0,482	0,449	0,391
Sonstige Aktiva	215,253	494,098	638,087	696 976
Verluste	0,183	26,877	0,022	0,004
Insgesamt	588,938	873,090	939,677	994,166
Passiva				
Aktienkapital	128,790	102,372	72,116	74,716
Reservefonds	7,716	14,206	13,994	14,794
Prämienreserven und -überträge	204,764	388.180	459,076	491.960
Schadensreserven	48,302	97,792	74.043	76,841
Sonstige Rücklagen	20,972	27,805	29,978	34 039
Sonstige Passiva	171,188	232,282	276,085	287,476
Gewinne	7,206	10,453	14,385	14,340
Insgesamt	588,938	873,090	939,677	994,166

Man erkennt, daß die deutschen Rückversicherungsgesellschaften wenige Jahre nach dem beispiellosen Währungsverfall erfolgreich ihre Reserven wieder aufbauten und daß ein gesundes Geschäft von bedeutendem Umfang Platz griff, daß freilich seit 1930 im Zeichen der sinkenden Konjunktur in der Höhe der Kapitalanlagen ein Stillstand, wenn nicht gar ein Rückgang und eine starke Hemmung im Anwachsen der verschiedenartigen Reserven zu verzeichnen ist.

Der Reingewinn des Jahres 1935 betrug 14,340 Mill. RM.; die Kapitalerträge[45]) dieses Jahres hatten 31,029 Mill. RM. geliefert, welche zu 82% aus deutschen und zu 18% aus ausländischen Anlagen stammten. Dieses Verhältnis aus den Erträgnissen der Kapitalanlagen hatte im Jahre 1927 noch 58 : 42 betragen und spiegelte den trotz der Kriegs- und Inflationszeit bereits stark wieder ausgeprägten internationalen Charakter der deutschen Rückversicherung wieder; es verschlechterte sich bis 1933 zu ungunsten

[45]) Vergl. die Statistik zu den „Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung".

der ausländischen Kapitalplazierungen auf 80 : 20, und im Jahre 1935 sogar auf 82 : 18, nachdem sich 1934 bereits eine leichte Besserung (75 : 25) angebahnt hatte.

II. Schweiz.

Das deutsche Vorbild der Errichtung selbständiger Rückversicherungsgesellschaften fand vor dem Weltkriege seltsamerweise nur noch in der Schweiz und in Österreich-Ungarn beachtenswerte Nachahmung. Der Schweiz gelang es, über die engen Grenzen des inländischen Marktes hinaus seiner Rückversicherungsindustrie Weltgeltung zu verschaffen. Die wirtschaftliche Entwicklung dieses Landes ist wie die kaum eines anderen Landes gekennzeichnet durch Ruhe und Stetigkeit des Verlaufs; und gerade hierdurch übte der gesamte schweizerische Versicherungsmarkt auf die ausländischen Nachfrager eine große Anziehungskraft aus.

Die älteste Rückversicherungsgesellschaft, die „Schweizerische" aus dem Jahre 1863 nebst ihrer Tochtergründung „Prudentia" aus dem Jahre 1875 und der „Europäischen Allgemeinen" von 1918 schlossen sich im Jahre 1928 zu dem „Intercontinental Investment's Trust" zusammen. Dank seiner gemeinsamen Verwaltung und Geschäftsleitung, seiner ausgedehnten Beziehungen und Beteiligungen steht er heute an der Spitze aller Rückversicherungsunternehmungen.[46]) Diese Gruppe erzielte in ihrem günstigsten Geschäftsjahr 1932 rund 430 Mill. sFr. Prämieneinnahmen, d. s. 96% der Einnahmen aller sechs schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften; wie bei diesen sanken ihre Einnahmen und zeigten 1935 mit 279 Mill. Fr. eine erste leichte Erholung.

Einige Zahlen mögen dartun, in welchem Ausmaße während der Kriegs- und Nachkriegszeit die schweizerischen Gesellschaften einen bedeutenden Anteil des Geschäfts am Weltmarkte an sich ziehen konnten zu einer Zeit, als die deutsche Konkurrenz ausgeschaltet war.

Tabelle Nr. 4

Jahr	Bruttoprämien-einnahmen; (in Mill. sFr.)	davon wurden retrozediert (in Mill. sFr.)	in % d. Bruttoprämien
1913	72,369	27,641	38,2
1920	254,182	113,238	44,5
27	448,503	203 122	45,3
1930	496 689	211 180	42,5
31	477 908	202,734	42,4
32	447,041	186,416	41,7
33	363,664	147,440	40,5
34	289,132	83,837	29,0
35	296,094	81,820	27,6

Zweifellos nimmt die Schweiz am Weltmarkte der Rückversicherung eine führende Stellung ein. Die besonders stark ausgeprägte internationale

[46]) Thorin: „Feuerrückversicherung". S. 103. Seit 1934 ist die Prudentia mit der Schweizerischen Rückversicherung fusioniert worden.

Geschäftsorientierung erklärt zugleich die Ursache des Geschäftsrückganges, der im Jahre 1933 verstärkt eintrat. Die einschneidenden Vorschriften auf gewissen Gebieten des Kapitals- und Zahlungsverkehrs, dessen allgemeine Unsicherheit zudem der Finanzverwaltung Schwierigkeiten bereiteten, die gleichfalls schrumpfenden Geschäftsumsätze der Direktversicherer, sowie die Währungsentwertungen einiger Länder, besonders der USA., trugen ihr Teil dazu bei, daß die Prämieneinnahmen der Rückversicherer von fast 500 Mill. Fr. im Jahre 1930 auf rund 290 Mill. Fr. im Jahre 1934 sanken, nunmehr ihren tiefsten Stand wohl überwunden haben.

In hohem Maße machten bis vor kurzem die schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften von der Retrozession Gebrauch, woraus erhellt, daß man trotz der sehr guten finanziellen Lage der Risikoaufteilung eine nicht minder große Aufmerksamkeit schenkte.

Die Entwicklung der ältesten, der „Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft" ist ein typisches Beispiel des zunächst langsamen, dann schnelleren Aufstiegs, welcher dank der Solidität der Finanzgebarung über verlustreiche Jahre hinweg fortdauerte. Die Katastrophe von San Franzisko lieferte den Beweis ihrer finanziellen Solidität; und im Weltkriege bewies sie ihre innere Kraft und Fähigkeit, die durch den Ausfall Deutschlands auf dem Rückversicherungsmarkte vorhandenen Lücken auszufüllen.

Der Vergleich ihrer Prämieneinnahmen mit denen der „Münchener Rückversicherungsgesellschaft", die vor 1914 bereits in Deutschland wie auf dem Weltmarkte nach Umfang und Qualität des Geschäfts die Führung inne hatte, veranschaulicht den stetigen Aufstieg zur größten Rückversicherungsgesellschaft der Nachkriegszeit, aus welcher Stellung sie trotz des beträchtlichen Geschäftsrückganges der letzten Jahre noch nicht wieder verdrängt werden konnte. (Tabelle Nr. 5).

Tabelle Nr. 5

Brutto-Prämieneinnahmen

Jahr	*Münchener Rück. (Mill. RM.	in % der dtsch. Rück.	Schweizer. Rück. (Mill. Fr.)	in % der schw. Rück.
1914	204,454	38,6	55,935	62,3
1924	64,817	19,5	208,089	66,2
28	197,381	31,3	319,111	68,0
29	218.530	32,9	329,398	68.3
1932	217,351	49,5	304.870	68,2
33	197 285	48,0	253,269	69,6
34	197,270	48,9	240,600	83,2
35	191,370	47,6	250,149	84,5
36	190,400	?		

*) Das Geschäftsjahr der Münchener R. dauert jeweils bis zum 30 Juni des folgenden Jahres.

Vom Gesamtgeschäft aller fünf Gesellschaften entfielen auf die „Schweizerische Rück" durchschnittlich mehr als ⅔ — seit 1933 mehr als

⅓ — aller Prämieneinnahmen, eine Quote, die die „Münchener Rück" im Wettbewerb mit mehreren Dutzend Konkurrenten nicht auf sich vereinigen konnte.

Die Gesamtbilanz[47]) der fünf schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften vom 31. 12. 1935 weist folgende Angaben auf:

Aktiva	Mill. Fr.	Passiva	Mill. Fr.
Verpflichtungen der Aktionäre	47,650	Aktienkapital	77,000
Wertschriften	188,383	Statutar. Reserven	13,000
Hypothek. Anlagen	28,629	Spezialreserven	30,600
Grundstücke und Darlehen	11,027	Technische Reserven	412,962
Bankguthaben und Kassenbestand	26,670	Reserveguthaben der Rückversicherer	32,819
Laufende Guthaben bei Rückversicherern	47,918	Depots aus abgegebenen Versicherungen	106,112
Depots aus übernommenen Versicherungen	333,192	Diverse Kreditoren und Passiven	3,453
Zinsen, Mieterträge	2,352	Wertberichtigungen	0,975
Sonstige Aktiva	1,518	Gewinn-Saldo	10,618
Insgesamt:	687,539	Insgesamt:	687,539

Die im Rückversicherungsbetriebe investierten Eigenkapitalien belaufen sich nach dem Berichte über das Jahr 1935 auf rund 75 Mill. Fr., ein gewaltiger Kapitalaufwand, der einen entsprechenden Geschäftsumsatz erfordert, wenn die Rentabilität gesichert sein soll.

Die in der Bilanz ausgewiesenen Depots aus übernommenen und abgegebenen Geschäften erklären sich folgendermaßen: Der Versicherer überweist von dem abgetretenen Geschäft vielfach nur einen Teil, behält zwecks Sicherung seiner Ansprüche sozusagen den Gegenwert der technischen Rückstellungen in Verwahrung zurück unter Anrechnung eines angemessenen Zinsfußes. Entsprechend verfährt der Rückversicherer gegenüber seinen Retrozessionaren. Die so in Verwaltung der Rückversicherer verbliebenen Rückstellungen für das Jahr 1935 ergeben sich nach dem Schema:

Technische Rückstellungen für eigene Rechnung	412,962 Mill. Fr.
+ Einbehaltene Depots und Retrozessionen	106,112 Mill. Fr.
— Einbehaltene Depots der Zedenten	333,192 Mill. Fr.
= Technische Rückstellungen in Verwahrung der Rückversicherer	185,882 Mill. Fr.

Die Verfügungsgewalt der Rückversicherer erstreckte sich also mit Einschluß der oben erwähnten Eigenkapitalien über rund eine Viertel Milliarde Fr. investiertes Kapital. Verwendung fanden diese Mittel in festen Anlagen: 228,239 Mill. Fr. (Wertpapiere, Hypotheken, Liegenschaften) und in flüssigen Guthaben: 26,670 Mill. Fr.

Mehr seiner Eigenart als seiner Bedeutung wegen sei auf den seit 1911 tätigen „Rückversicherungsverband[48]) der kantonalen Brandversicherungsanstalten in Bern" hingewiesen. Diese auf dem Gegenseitigkeitsprin-

[47]) Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Bern 1937.

[48]) Böhi: „Die Rückversicherung der kantonalen Brandversicherungsanstalten", Dissertation, Bern 1926. Vergl. auch das Sonderheft zum 25jährigen Bestehen dieses Verbandes. Bern 1936.

zip aufgebaute Rückdeckungsstelle von 21 Anstalten nimmt neuerdings selbst weitere Rückversicherung bei privaten Rückversicherungsgesellschaften, um weniger Reserven halten zu müssen. Von den im Jahre 1935 erzielten 22,3 Mill. Fr. Einnahmen wurden 4,6 Mill. Fr. für Rückversicherung ausgegeben.

Das Gesamtgeschäft aller schweizerischen Versicherungs-Gesellschaften umfaßte im Jahre 1935 621,393 Mill. Fr., wovon 82,391 Mill. Fr. rückgedeckt wurden. Wenn wir dazu die 296 Mill. Fr. Prämieneinnahmen der Rückversicherer berücksichtigeen, kommen wir auf eine Umsatzhöhe von fast 920 Mill. Fr. aller schweizerischen Gesellschaften, eine Leistung, der niemand die Anerkennung versagen wird.

III. Ehemaliges Österreich-Ungarn, Nachfolge- und Teilnachfolge- und Nachbar-Staaten.

In der früheren Donaumonarchie begegnen wir der ersten Rückversicherungsgesellschaft auf ungarischem Boden in der 1861 gegründeten „Pannonia"; ihr folgten im Jahre 1865 bzw. 1870 in Wien die „Sekuritas" und „Wiener Rückversicherungs-Gesellschaft" und in Prag 1872 die „Erste Böhmische Rückversicherungsbank".

Die anfänglich guten Erfolge dieser Gesellschaften verleiteten zu zahlreichen Neugründungen; in der Krisenzeit der 70er Jahre jedoch zwangen Kapitalschwäche, schlechte Geschäftsführung und Mangel des Risikenausgleichs die meisten Unternehmungen, ihren Betrieb wieder einzustellen. Damals traten ausländische, zumal englische Gesellschaften stark in den Vordergrund. Die „Wiener Rück" als einzige einheimische verstand es, ihren Geschäftsbetrieb auch über die Krisenjahre hinweg in bedeutendem Umfange auszudehnen.

Im Jahre 1890 tauchten auch deutsche Unternehmungen auf; infolge ihrer Kapitalstärke und Beteiligung am Aktienkapital der einheimischen Gesellschaften spielten sie bald eine bedeutende Rolle.

Nach den Angaben des Assekuranz-Jahrbuchs stiegen die Brutto-Eineinnahmen im Gesamtgeschäft der inländischen Rückversicherer von 35 Mill. Kronen (davon gingen 11 Mill. in Retrozession) im Jahre 1900 auf 73 Mill. (davon 19,4 retrozediert) im Jahre 1913, während die Zahl der Gesellschaften von 10 auf 13 wuchs. Die direkt arbeitenden Anstalten vereinnahmten im Jahre 1913 in den sechs bedeutendsten Zweigen mehr als 600 Mill. Kr., von denen sie über 170 Mill. Kr. an die Rückversicherer weitergaben.[49])

Mit der Zerschlagung der österreichisch-ungarischen Monarchie wurde auch der Rückversicherungsmarkt auseinandergerissen. Naturgemäß erlitten diejenigen Unternehmer die stärkste Geschäftseinbuße, deren Arbeitsfeld sich über die ganze Monarchie erstreckt hatte und die nun versuchen mußten, ihr Geschäft durch größere Intensivierung des Betriebes, neue Ar-

[49]) Vergl. die jährlichen Berichte: „Amtliche Publikationen des Ministeriums des Innern". Wien.

beitsgebiete oder durch Errichtung von Tochtergesellschaften in den abgetrennten Gebieten auf der alten Höhe zu halten.

In dem nun zum Kleinstaat herabgesunkenen neuen Österreich[50]) finden wir noch die alte „Wiener Rück" und die „Versicherungs-Anstalt der österreichischen Bundesländer", deren Prämieneinnahmen 1935 rund 43 Mill. Schilling betrugen, wovon gut 20 Mill. retrozediert wurden. Laut Bilanz besitzen die beiden Gesellschaften ein Vermögen von 87 Mill. Schilling.

Am schmerzlichsten war der Verlust der beiden größten, in Triest beheimateten Auch-Rückversicherungsgesellschaften, der „Riunione" und „Generali", die vor dem Weltkriege bis über 40% des Geschäfts der österreichischen Gesellschaften inne hatten, die 1935 mit 16,0 Mill. Schilling Einnahmen 55% des Geschäfts aller ausländischen Gesellschaften in Österreich auf sich vereinigen konnten.

In der Tschechoslowakei ist als reine Rückversicherungsgesellschaft allein die 1872 gegründete „Erste Böhmische Rückversicherungsbank" tätig, deren Prämieneinnahmen sich 1935 auf 72,7 Mill. tschech. Kronen[51]) beliefen. Im indirekten Geschäft der gemischten Unternehmungen verzeichnet das Assekuranz-Jahrbuch Netto-Prämieneinnahmen in Höhe von 257,2 Mill. tschech. Kronen für 1935.

Die Veröffentlichungen über die Betriebsergebnisse der ungarischen Rückversicherung sind völlig unbefriedigend.[52]) Aus den vorliegenden Daten ist lediglich zu errechnen, daß die inländischen Versicherungsgesellschaften 1935 insgesamt 44,1 Mill. Pengö einnahmen, wovon sie 9,2 Mill. Pengö in Rückdeckung gaben.

Ebenso fehlen über die Rückversicherungverhältnisse in Jugoslawien exakte Angaben. Da in diesem Lande Gesellschaften von Rang, wie die Triester Riunione und Generali und der österreichische Phönix sich ein gutes Arbeitsfeld schaffen konnten, ist es verständlich, daß das Rückversicherungsgeschäft im wesentlichen eine Angelegenheit der ausländischen Gesellschaften wurde.

Rumäniens Versicherungsgesellschaften machen von der Rückversicherung in hohem Maße Gebrauch. Von 625 Mill Lei[53]) Gesamteinnahmen in der Elementarversicherung gaben die ungefähr zwanzig Gesellschaften über 60% in Rückdeckung; ganz besonders hoch war der Prozentsatz in der Transportbranche, in welcher von 50 Mill. Lei 78% rückgedeckt wurden. Man muß dabei berücksichtigen, daß dieses Land durch die Weltwirtschaftskrise hart getroffen und speziell sein Versicherungsgewerbe durch die Maßnahmen des Staates, wie Devisenzwangswirtschaft und Verbot von Abschlüssen in Fremd- oder Goldwährung, nachhaltig gehemmt

[50]) Assekuranz-Jahrbuch, Bd. 56 (1937). S. 462. Parität: 100 Schilling = 48,— RM.

[51]) Parität: 100 tsch. Kr. = 10,40 RM.

[52]) Im Assekuranz-Jahrbuch wird von Rückversicherung kein Wort erwähnt; man vermißt die Namen „Budapest" und „Pannonia", die im Jahre 1928 ca. 3,7 Mill. Pengö eingenommen hatten. (Parität: 100 Pengö = 73,30 RM.)

[53]) Parität: 100 Lei = 2,50 RM.

wurde.[54]) Wie im benachbarten Jugoslawien haben auch in Rumänien einige ausländische Gesellschaften, darunter die deutsche „Victoria" beachtliche Erfolge errungen.

In Polen arbeiteten im Jahre 1925 je zwei reine und gemischte Rückversicherungsunternehmungen mit einer Prämieneinnahme von 7,5 Mill. Zloty;[55]) daneben betrug das indirekte Geschäft aller übrigen (Aktien-, Gegenseitigkeits- und öffentlich-rechtlichen) Gesellschaften 14,9 Mill. Zloty. Im Jahre 1933 finden wir die „Warta" allein im Rückversicherungsgeschäft tätig mit 6 (1932 noch 9) Mill. Zloty Brutto-Einnahmen; bei voll eingezahltem Aktienkapital von 1 Mill. Zloty weist die Bilanz 0,136 Mill. Zloty Gewinn aus. Dazu kommen 8,4 Mill. Zloty Einnahmen aus dem indirekten Geschäft. Über die Tätigkeit der „Warta" in den letzten Jahren ist nichts festzustellen.

Das Gesamtgeschäft der polnischen Versicherer bewegte sich auch 1935 noch rückläufig. Lediglich die Prämieneinnahmen in der Lebensversicherung zeigen mit annähernd 37 Mill. Zloty gegenüber 1934 eine Zunahme um 8%, jedoch sanken die Ausgaben für Rückversicherung gleichzeitig um über 40% auf 4,4 Mill. Zloty.

Es scheint heute noch verfrüht, über die Zukunft der Rückversicherung in diesem jungen Staate ein Urteil zu fällen, zumal auch gesetzliche Verordnungen und Änderungen bis in die jüngste Zeit hinein neben und infolge der wirtschaftlichen Schwierigkeiten die normale Entwicklung hemmen oder gar schädigen.

Zum Abschluß dieses Kapitels sei auch des kleinen strebsamen Bulgariens[56]) gedacht. Kaum politisch selbständig geworden, suchte es eifrig die kulturellen und wirtschaftlichen Errungenschaften der anderen Nationen nachzuholen. Die im Jahre 1891 und 1895 gegründeten Versicherungsgesellschaften „Bulgaria" und „Balkan" entfalteten langsam, aber stetig eine beachtenswerte Rückversicherungstätigkeit auf dem internationalen Markte, so besonders in den Vereinigten Staaten, wo ihre Solidität durch das Erdbeben von San Franzisko hart erprobt wurde.

Der Weltkrieg bracht Einschränkungen und Änderungen der Geschäftsbeziehungen; das Gründungsfieber der Nachkriegszeit bescherte dem Lande auch zwei Rückversicherungsgesellschaften, die sich jedoch bald wieder in allgemeine Versicherungsanstalten umwandelten. Das Jahr 1924 brachte durch Teilung der „Balkan" die selbständige „Balkan-Rück", die im ersten Jahre 90,6 Mill. Lewa Prämien vereinnahmte. Seit 1927 besteht im Lande eine Versicherungsaufsicht, die durch die Novelle vom 1. 5. 1931 zum System der Konzessionierung und materiellen Staatsaufsicht präzisiert wurde.[57]) Nach den Angaben im Assekuranz-Jahrbuch

[54]) Vergl. Assekuranz-Jahrbuch. Bd. 53 (1934). S. 453.

[55]) Parität: 100 Zloty = 27,25 RM.

[56]) Konortoff: „Das Versicherungswesen in Bulgarien", Diss., Frankfurt 1925; auch Peef: „Versicherungswesen in Bulgarien" in Neumanns Zeitschrift. 1925. S. 56.

[57]) Peef: „Die Versicherungsaufsicht in Bulgarien" im Versicherungs-Archiv. Wien 1931/32. Heft 7.

betrugen die Einnahmen der Bulgaria-Rück und Balkan-Rück in den drei wichtigsten Branchen im Jahre 1935 110,3 Mill. Lewa[58]) (1934: 120,2 Mill. Lewa.). Der Schrumpfungsprozeß ist in erster Linie durch die fortdauernde Wirtschaftskrise verursacht. Die Anzeichen einer Besserung, die 1935 zweifellos festzustellen sind, kommen im Gesamtgeschäft der einheimischen Gesellschaften noch nicht zum Ausdruck infolge des weiteren Rückganges ihres indirekten Auslandsgeschäfts.

IV. Skandinavische Länder.

Im Bereich der skandinavischen Länder betrieb Dänemark die Rückversicherung vor dem Weltkriege mit zwei einheimischen Gesellschaften, darunter die größte nordische, die „Skandinavia". Ihr Geschäft verlief normal ansteigend und durchaus günstig; während des Weltkriegs erfolgte ein stürmischer Aufschwung mit unverhältnismäßig vielen Neugründungen,[59]) deren mangelnde Solidität sie bald wieder zum Verschwinden brachte. Zwei russische Gesellschaften, die „Rossia" und „Salamandra", die nach dem Weltkriege ihren Betrieb nach Dänemark verlegten, erwarben sich große Verdienste in dem Ringen Dänemarks um Geltung auf dem Weltmarkte. Sie konnten dies Ziel leichter erreichen, da seinerzeit Deutschland als Versorger des Weltmarktes ausschied. In den Geschäftsangaben der Rückversicherer spiegelt sich die Konjunktur der Kriegszeit deutlich wieder; typisch ist der hohe Prozentsatz des in Retrozession gegebenen Geschäftes.

Tabelle Nr. 6

Jahr	Zahl d. Gesellschaften	Bruttoprämieneinnahmen (in Mill. dän. Kronen[60])	Retrozessionsprämien (in Mill. dän. Kronen[60])	in % der Bruttoprämien
1910	2	12,979	4,210	32,4
14	4	28,561	7,728	27,1
19	15	149,680	81,870	54,7
1923	16	189,837	98,654	51,9

Über die jüngste Entwicklung der Prämieneinnahmen aller dänischen Gesellschaften orientiert uns folgende Übersicht:[61]) (Tabelle Nr. 7).

Neben 6 Rückversicherungsgesellschaften sind eine große Anzahl gemischter Gesellschaften tätig, deren indirekte Einnahmen jenen der reinen Rückversicherer nicht viel nachstehen; unbedeutender bleibt der Anteil der zahlreichen kleinen Gegenseitigkeitsanstalten. Endlich lehrt das Gesamtergebnis, daß das direkte wie das indirekte Geschäft sich auf ziemlich konstanter Höhe halten.

[58]) Parität: 100 Lewa = 3,05 RM.

[59]) Brache („Moderne Rückversicherung" in Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswiss. 25. Bd. S. 215 ff.) berichtet von 100 Neugründungen, die fast ausnahmslos Rückversicherung betrieben.

[60]) Parität: 100 dän. Kronen = 112,50 Mark.

[61]) Assekuranz-Jahrbuch. Bd. 54, 55, 56.

Tabelle Nr. 7

Dänemarks Gesamtversicherungsgeschäft.

Gesellschaften	Zahl der Ges.	1933 Br.-Prämien direkt	indir	Zahl der Ges.	1934 Br.-Prämien direkt	indir	Zahl der Ges.	1935 Br.-Prämien direkt	indir.
		Mill. dän Kr.[62])			Mill. dän. Kr.[62])			Mill. dän. Kr.[62])	
Rückversicherungsgesellschaft.	8	—	96,03	7	—	93,32	6	—	95,35
Dir. u. indirekt arbeitende Akt.-Ges.	42	136,31	84,92	46	138,60	86,71	48	134,49	84,20
Gegenseitigkeitsanstalten	193	63,74	3,73	200	68,38	2,95	207	68,63	2,98
Dir. arbeitende Aktiengesellsch.	30	9,26	—	31	10,82	—	27	11,51	—
Insgesamt:		209,31	184,68		217.80	182,98		214,63	182,53

In Hinblick auf die absolute Höhe der Einnahmen dieses an sich kleinen Landes wird man unwillkürlich an die Rolle der Schweiz erinnert. Dänemark hat es verstanden, dank seiner Neutralität im Weltkriege einen bedeutsamen Teil des am Weltmarkte auftretenden Rückversicherungsbedürfnisses zur rechten Zeit aufzufangen, wobei die höchstwillkommene Hilfe der beiden russischen Gesellschaften billige Vorspanndienste leistete.

In Schweden erreichte die Rückversicherung nicht dieselbe Bedeutung wie in Dänemark, offenbar weil man dem Ausbau des direkten Geschäftes während des Weltkrieges besondere Sorgfalt widmete, was aus deren auffällig gesteigerten Ausgaben für Rückversicherung zu erkennen ist.[63])

Tabelle Nr. 8

Geschäft der schwedischen Gesellschaften in den Hauptbranchen (Feuer, Transport, Leben).

Jahr	Versicherungsgesellschaften Prämieneinnahmen: direkt	indirekt	davon rückgedeckt	Rückversich.-Gesellsch. Prämieneinnahmen	davon in Retrozess.
	Mill. schwed. Kronen[64])			Mill. schwed. Kronen[64])	
1900	56.550		19,360	3,980	0,336
1915	110,510	36.940	57.770	9 300	2,840
1920	266,640	107,280	201,230	60,000	26,080
28	207,460	57,830	85.710	24,300	10,940
32	235.333	78,092	72,895*	19,470**	?
33	237,126	79.235	58,068*	18,890**	?
34	262.245	83,619	59.322*	18,620**	?
35	252,895	82,343	58,688*	21,470**	?

* Es fehlen die Angaben der Lebensbranche.

** Es fehlen die Angaben der Transportbranche, die 1929 3,2 Mill. Kr. Prämien verbuchte (1920: 28,4 Mill. Kr.).

[62]) Parität: 100 dän. Kr. = 63,— RM. (1933), = 56,50 RM. (1934) = 56,50 RM. (1935).

[63]) Vergl. von Hollitscher: a. a. O. S. 133.

Das Jahr 1920 brachte den Höhepunkt des schwedischen Rückversicherungswesens, was in der während des Weltkrieges gewahrten Neutralität begründet lag. Das besonders starke Sinken des Transportrückversicherungsgeschäftes — die typische Konjunkturbranche der skandinavischen Küstenstaaten im Kriege — bewahrte die Gesellschaften noch rechtzeitig vor den großen Verlusten, unter welchen diese Branche seit dem Jahre 1920 infolge ungünstiger Marktpreisgestaltung stark zu leiden hatte.

Auch Norwegens Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften vermochten während des Weltkrieges ihre Geschäftsumsätze gewaltig zu steigern. Ihre Aufmerksamkeit galt zumal der Transportbranche, deren Versicherungs- und Rückversicherungsbedürfnis sich während der Zeit der Kriegstransporte in ungeahntem Maße mehrte.

Tabelle Nr. 9

Geschäft der norwegischen Versicherungs- und Rückversicherungs-Gesellschaften.[65])

Jahr	Prämieneinnahmen:	Ausgaben f. Rückdeckg.		Anteil der Transportbranche an den Pr.-einnahmen		Ausgab. f. Rückvers.	
	Mill. norweg. Kronen		in %	Mill. nor. Kr.	in %	Mill. nor. Kr.	in %
1913	60,20	26 59	44,2	38,74	64,4	20,09	51,9
1920	651,41	371 67	57,1	380 08	58,3	251,18	66,1
22	241,10	120 69	50,1	108,67	45,1	67,43	62,1
29	196,64	82,33	41,9	70,09	35 6	41,31	58,9
1932	183,17	68,07	37,1	50,31	23,1	29,52	58,7
33	181 53	67,89	35,7	46 49	25,6	26,92	57,9
34	188,69	76,02	40,3	44 84	23,8	26,12	58,3
35	188,76	65,22	34,6	41,85	22,2	24,70	59,0

Nach dem Höhepunkte des Jahres 1920 folgte ein rapider Rückgang in den Prämieneinnahmen, ein Zeichen, daß nunmehr wieder die fremdländischen Versicherer wie vor dem Weltkriege auf dem Weltmarkte Konkurrenz boten. Es zeigt auch die Ausgabenquote für Rückversicherung sämtlicher Zweige eine wesentlich geringere Höhe; ganz besonders auffällig ist aber die Tatsache des Geschäftsschwundes in der Transportversicherung, während der hohe Rückdeckungssatz dieses Zweiges ziemlich konstant blieb.

Aus alledem geht hervor, daß die Konjunktur für die Transportbranche nach 1920 zu Ende war, daß infolge Prämienschleuderei dieser Zweig ein Verlustgeschäft bedeutete und schließlich Konkurse der Gesellschaften an der Tagesordnung waren.[66]) Speziell in der Transportversicherung sind die norwegischen Gesellschaften fast auf den Vorkriegsstand herabgesunken.

[64]) Die Parität lautete: bis 1931: 100 schw. Kr. = 112,50 RM.; 1932 = 77,73 RM.; 1933 = 72,76 RM.; 1934 = 63,70 RM.; 1935 = 63,70 RM.

[65]) Die Parität lautete bis 1931: 100 norw. Kr. = 112,5 RM.; 1932 = 70,7 RM.; 1933 = 70,7 RM.; 1934 = 63,6 RM.; 1935 = 61,7 RM.

[66]) Vgl. Artikel: Transportversicherung, in Neumanns Zeitschr., 1927. S. 237.

In Finnland arbeiteten schon vor dem Kriege mehrere Gesellschaften in der Rückversicherung von Feuer-, Transport- und Lebensrisiken, speziell gab eine Gesellschaft für abgelehnte Risiken der Lebensbranche Rückdeckung. Die letzten vorliegenden Veröffentlichungen der Rückversicherungs-Gesellschaften im Assekuranz-Jahrbuch verzeichnen annähernd 40 Mill. finn. M.[67]) Bruttoeinnahmen für das Jahr 1927 und über 50 Mill. finn. M. für 1928. Im Jahre 1935 vereinnahmten die Transportversicherer 65 Mill. finn. M. an Prämien, wovon 75% in Rückdeckung gegeben wurden.

Im Gebiet der jungen Ostsee-Randstaaten begegnen wir einer reinen Rückversicherungsgesellschaft auf lettländischem Boden in der 1920 gegründeten „Rigaer Union". Daneben betätigt sich der Staat selbst durch eine „Versicherungsabteilung des Finanzministeriums" im Rückversicherungsgeschäft als Konkurrent wie als Zwangsrückversicherungsstelle aller aktiven Gesellschaften; laut Gesetz müssen 25% des Geschäfts dieser staatlichen Anstalt angeboten werden. Ihr Geschäftsgewinn wird dem Aktien-Kapital, das heißt dem Staatsversicherungfonds zugeführt. Das Gesamtgeschäft aller einheimischen Gesellschaften mit 10,9 Mill. Lats[68]) (davon 40% in Rückdeckung) im Jahre 1934 ist jedoch ziemlich bedeutungslos.

Estlands[69]) Rückversicherungsgeschäft liegt in den Händen gemischter Unternehmungen. Die zahlreichen Feuerversicherungsvereine decken ihr Geschäft bei der „Ühistegeline", welche selbst nur in beschränktem Umfange das direkte Geschäft pflegt. Der Geschäftsverkehr mit dem Auslande beschränkt sich fast nur auf das indirekte Geschäft.

In Litauen ist nur das Feuergeschäft erwähnenswert. Es überragt immer stärker die Staatsanstalt, welche 1934 von 6,1 Mill. Litas[70]) Einnahmen aller Anstalten allein fast 3,5 Milll. Litas erzielte.

V. Romanische Länder.

Wir betrachten nunmehr den Aufbau und die Entwicklung der Rückversicherung in den romanischen Ländern. In Italien[71]) war das Rückversicherungsgeschäft bis zum Weltkriege eine Angelegenheit ausländischer Gesellschaften, vorzüglich der deutschen. Nur eine einzige Gesellschaft operierte in bescheidenem Umfange in der Übernahme von Rückversicherungen. Während der Kriegsjahre wurden drei Gesellschaften ins Leben gerufen, von denen die „Riassicuratrice" — im Jahre 1926 erfolgte ihre Verschmelzung mit einer anderen Anstalt — am meisten hervortrat.

Von fünf weiteren Neugründungen der Jahre 1920 bis 1925 ist die „Unione Italiana di Riassicurazione" erwähnenswert; sie verkörpert den

[67]) Parität: 100 finnische Mark = 10,56 RM. (1927/28); = 5,46 RM. (1935).
[68]) Parität: 100 Lats = 48,95 RM.
[69]) Vergl. Assekuranz-Jahrbuch, 1937. S. 301.
[70]) Parität: 100 Litas = 41,98 RM.
[71]) Vergl. die Ausführung im Assekuranz-Jahrbuch, Bd. 46 (1927). S. 366.

Typ der gemischtwirtschaftlichen Unternehmung, fundierend auf dem Aktienkapital des „Instituto Nazionale“ und zahlreicher privaten Versicherungsgesellschaften.[72])

Das durch Gesetz vom 4. 4. 1912 als Monopolanstalt für Lebensversicherung geschaffene Instituto Nazionale verlor 1923 dieses Recht und erfuhr eine Umgestaltung in eine Zentralanstalt mit dem Charakter des kontrollierten Wettbewerbs: sie wurde eine Zwangsrückversicherungsanstalt für alle in Italien tätigen privaten Lebensversicherungsgesellschaften, stand im direkten Geschäft in Konkurrenz mit diesen und pflegte das indirekte Geschäft in allen Zweigen der Sachversicherung durch Beteiligung an mehreren Aktien-Gesellschaften. Dank ihrer beherrschenden Stellung konnte sie erzieherisch und vorbildlich wirken in der Hebung und Förderung der einheimischen Lebensversicherung; erwähnenswert ist auch ihre finanzielle Unterstützung und Mitarbeit bei staatlichen Einrichtungen und Aufgaben.[73])

Im Jahre 1926 nahmen die mittlerweile auf fünf zusammengeschmolzenen Rückversicherungsgesellschaften 387,4 Mill. Lire[74]) Bruttoprämien ein; ihre Geschäftsverluste (5,9 Mill. Lire) wurden durch die Zinserträgnisse (5,5 Mill. Lire) nicht ganz aufgewogen. Seitdem verläuft die Entwicklung des Rückversicherungsgeschäfts rückwärts: die Einnahmen sanken weiter von 162,9 Mill. Lire im Jahre 1931 auf 125,8 Mill. Lire 1932.[75])

Die Veröffentlichungen über die italienische Versicherungswirtschaft sind in den letzten Jahren spärlicher geworden. Die Rückversicherung wird nicht mehr gesondert ausgewiesen. Im Jahre 1934 erzielten die inländischen Versicherer 1365 Mill. Lire Prämieneinnahmen;[76]) ob hierin die an anderer Stelle[77]) verzeichneten 330 Mill. Lire aus dem Auslandsgeschäft schon eingerechnet sind, ließ sich nicht feststellen. Der Anteil der ausländischen Versicherer am italienischen Geschäft (1935 waren es noch 10%) geht von Jahr zu Jahr zurück.

In der Gruppe der einheimischen Gesellschaften finden wir die beiden großen ehemalig österreichischen Gesellschaften, die direkt und indirekt arbeitenden „Generali“ und „Riunione“, welche Italien aus der Stellung eines vom Ausland versorgten Landes zu einem Selbst- und teilweise sogar Auslandsversorger umwandelten.[78])

Besondere Beachtung verdient die Tatsache, daß von den Kapitalanlagen aller italienischen Gesellschaften in Höhe von 4,8 Milliarden Lire allein 27% auf Darlehen an den Staat und öffentliche Körperschaften

---

[72]) Es überwiegt der Einfluß der privaten Gesellschaften, die ⅔ des Grundkapitals aufbrachten.

[73]) Vergl. Neumanns Zeitschrift. 1933, S. 671; 1937, S. 1136 u. 1163.

[74]) Parität: 100 Lire = 22 RM.

[75]) Nach den statistischen Angaben des „Federazione Nazionale Fascista Imprese Assicuratrice“.

[76]) Assekuranz-Jahrbuch, 1937. Parität: 100 Lire = 21,56 RM.

[77]) Donati: Die italienische Versicherungswirtschaft in Zahlen. Neumanns Zeitschr. 1937, S. 1163.

[78]) Hollitscher: a. a. O. S. 114, 159, 175.

entfielen; dazu kommen noch 20% staatliche Obligationen und fast 9% Pfandbriefe, während in Hypotheken nur 17,5% angelegt waren.

In Frankreich begegnen wir dem Typus der reinen Rückversicherung zum ersten Male in der „Société anonyme de réassurance" vom Jahre 1884. Diese nebst fünf weiteren Gründungen bis 1914, von denen zwei wieder verschwanden, haben scheinbar im Rückversicherungsgeschäft keine bedeutende Rolle gespielt; denn nach Ausbruch des Weltkrieges trat die starke Abhängigkeit vom Ausland klar zu Tage und zwang die einheimische Versicherungsindustrie zum schnellen Auf- und Ausbau der nationalen Rückversicherung: sechs Neugründungen erfolgten während der Kriegsjahre.

Freilich litt in der Nachkriegszeit dieser in seiner Entwicklung noch junge Zweig unter der wirtschaftlichen und politischen Unbeständigkeit[79]) und bis in die jüngste Zeit ist noch nicht klar ersichtlich, ob der französischen Rückversicherung für eine gesunde Fortentwicklung die Wege geebnet sind.

Im folgenden geben wir die Geschäftsergebnisse der französischen Rückversicherungsgesellschaften tabellarisch wieder:

Tabelle Nr. 10

Geschäftsergebnisse der französischen Rückversicherungsgesellschaften.

Jahr	Zahl der Ges.	Bruttoprämien-einnahmen Mill. Fr.	davon retroz. %	Nettoprämien-einnahmen Mill. Fr.	Schäden in % d. N.-Pr.
1917	?	774,47	42,3	447.11	57,3
1924	28	846,51	42 0	490,63	63,8
29	10	748,74	44,5	415.69	72 2
1930	10	925 71	41,4	538 71	67,7
31	10	849,52	45,6	462,38	64,3
32	10	774 30	46,4	415,04	64,6
33	10	678,65	44,7	374,33	61,9
34	10	598 88	42,7	343,09	63,4
35	10	566,92	43,1	332,58	59,3

Die im ganzen etwas rückläufige Entwicklung der Prämieneinnahmen zeigt geringe Schwankungen im Retrozessionsanteil. Der Anteil der Schadenszahlungen an den Nettoprämieneinnahmen ging ab 1929 durchweg zurück und ist als normal zu bezeichnen.

Die 1934 tätigen zehn Gesellschaften sind bis auf eine in Paris ansäßig und tragen vereint mit den nach Hunderten zählenden ausländischen Rückversicherungszweigstellen dazu bei, den Ruf der französischen Hauptstadt als Weltrückversicherungsmarkt zu festigen.

Die Veröffentlichungen über das spanische Rückversicherungswesen sind völlig unbefriedigend. In Madrid waren nach dem Weltkriege

[79]) Im Jahre 1926 wurde der Franken auf ⅕ der Goldfrankenwährung abgewertet; als man dann die Reserven in den stabil erscheinenden Währungen (Pfund und Dollar) angelegt hatte, erfolgte die Devalvation des Pfundes 1931 und des Dollars 1932.

einige reine Rückversicherungsgesellschaften[80]) ansäßig, deren Geschäft sich in bescheidenem Rahmen bewegte. Daneben gewannen die gemischten Gesellschaften an Umfang in der Rückdeckung von Risiken; so erwarb sich die „Union y Phénix Espanol" ein ansehnliches Geschäft in der Feuerrückversicherung, das in den Vereinigten Staaten im Jahre 1924 3,55 Mill. Dollar einbrachte (1920: 4,5 Mill. Dollar).

Für 1935 berichtet das Assekuranz-Jahrbuch von der Tätigkeit einer reinen Rückversicherungsgegesllschaft (10 Mill. Peseten[81]) Prämieneinmen) und weiterer sechs Auch-Rückversicherer, deren Einnahmen (15 Mill. Peseten) zu zwei Dritteln auf eine nur im Auslande arbeitende Gesellschaft entfielen. Das Gesamtgeschäft aller direkt arbeitenden Gesellschaften belief sich auf 400 Mill. Peseten, ein Drittel hiervon lag in Händen ausländischer Gesellschaften.

Die geringe wirtschaftliche Entwicklung des Landes, die durch politische Wirrnisse obendrein gestört wird, erschwert es ungemein, über Entwicklungsmöglichkeiten der Rückversicherung eine zuverlässige Prognose zu stellen. Im Gesamtgeschäft aller einheimischen und der im Lande arbeitenden ausländischen Versicherungsgesellschaften — letztere haben ein Drittel des Geschäfts in Händen — kann man jedenfalls eher von einer Stagnation als von einer Fortentwicklung sprechen.

In Portugal entstanden während und nach dem Weltkriege einige Rückversicherungsgesellschaften. Das Assekuranz-Jahrbuch für das Jahr 1935 berichtet von drei Rückversicherungsgesellschaften, ohne jedoch irgendwelche Angaben über deren Geschäftsergebnisse zu machen. Die Versicherungsgesellschaften erzielten 85 Mill. Eskudos[82]) Prämieneinnahmen.

VI. England und Vereinigte Staaten.

Charakteristische, einander vielfach ähnelnde Züge zeigt das Rückversicherungswesen Englands und der Vereinigten Staaten. In England ist das Rückversicherungsgeschäft als Gegenstand selbständiger großer Unternehmungen verhältnismäßig jungen Datums; sein Umfang steht in scharfem Gegensatz zu der Bedeutung der englischen Direktversicherung und der Lloyds. Von der Reihe der Vorkriegsgründungen liquidierte die älteste, 1901 gegründete Rückversicherungsgesellschaft bald wieder; zu größerer Bedeutung gelangte zwar die „Consolidated" des Jahres 1903 und die „City Equitable" aus dem Jahre 1909 und eine weitere Gesellschaft, aber das Jahr 1926 überstand keine von ihnen; allein die 1907 gegründete „Mercantile and General" überwand alle Schwierigkeiten der ersten Lebensjahre, der Kriegszeit und des nach 1920 ungünstig verlaufenen Transportgeschäfts.

[80]) Thorin erwähnt, wahrscheinlich für 1927 geltend, vier reine Rückversicherungsgesellschaften, die rund 2 Mill. Pes. an Prämien einnahmen.

[81]) Parität: 100 Peten = 34,— RM.

[82]) Parität: 100 Eskudos = 18,50 RM.

Die Entwicklung der Nachkriegsgesellschaften verläuft nicht minder unerfreulich: von den neun Rückversicherungsgesellschaften des Jahres 1927,

Tabelle Nr. 11

Geschäft der Rückversicherungsgesellschaften[83])

Jahr	Branche	Nettoprämien (abzg. Retrozession)	Nettoschäden (abzg. Retrozession)	Lasten und Provisionen	Betriebsgewinn od. Verlust
1927	Transport	0,480	?	?	?
	übrige Zweige	3,859	?	?	?
1932	Transport	0,212	0,204	1,061	—0,065
	übrige Zweige	3,135	2,115		
1933	Transport	0,189	0,145	1,018	0,093
	übrige Zweige	3,014	1,908		
1934	Transport	0,185	0,144	1,033	0,059
	übrige Zweige	2,916	1,888		
1935	Transport	0,166	0,147	1,004	0,066
	übrige Zweige	2,870	1,852		

die vielfach Tochtergründungen großer Direktversicherungsgesellschaften sind — an der „Mercantile and General" ist die Schweizerische Rückversicherungsgesellschaft interessiert—, bestanden im Jahre 1935 noch fünf Gesellschaften, deren Geschäftsergebnisse, getrennt nach Transport- und übrige Branchen, in der obigen Tabelle zusammengestellt sind.[84])

Man wird erstaunt fragen, wie es kommt, daß die Rückversicherung seit der Nachkriegszeit gar keinen Aufschwung nahm, obwohl London den Ruf eines bedeutenden Rückversicherungsmarktes genießt. Eine Ursache dieses unbefriedigenden Verlaufes liegt in der ausgesprochen schlechten Lage des Transportgeschäftes, das etlichen Gesellschaften in den zwanziger Jahren das Genick brach. Vielleicht hat auch der Mangel langjähriger Erfahrungen die erfolgreiche Geschäftsführung stark gehemmt. Den Hauptgrund der geringen Betätigung englischer Rückversicherungsgesellschaften haben wir jedoch zu suchen in prinzipiellen Dingen, nämlich in der grundsätzlichen Beurteilung der Rückversicherung im Rahmen des gesamten englischen Versicherungswesens.

In dem Zeitraum von 1746 bis 1864 war jegliche Betätigung in Rückversicherung infolge vielfach eingerissener Mißbräuche verboten. Das war für die Lloyds die günstige Gelegenheit, den von ihnen in der Form der Mitversicherung getätigten Versicherungsschutz zu einem blühenden, einträglichen Geschäft auszugestalten. Während des Weltkrieges dehnten sie ihren Betrieb, der bisher nur die Seetransportbranche umfaßte, über weitere Versicherungszweige aus traten auch als Rückversicherer auf. Leider fehlen jegliche Angaben über die Umsatzhöhe des indirekten und Rück- bzw. Mitversicherungsgeschäfts. Tatsache ist, daß die Lloyds mit ihrem „individuellen" System der Mitversicherung im Lande historisch

[83]) Parität: 1 Pf. Sterling = 14,76 RM. (1932); 13,60 RM. (1933/34).
[84]) Vergl. Assekuranz-Jahrbuch. Bd. 54 und 56.

fest verwurzelt sind. Daß sie sich fast 300 Jahre hindurch trotz gewisser Nachteile und Unbequemlichkeiten und trotz aller wirtschaftlichen und kulturellen Veränderungen und Fortschritte als zweckmäßig oder wenigstens als brauchbar erwiesen, sollte an sich ein hinreichender Beweis ihrer Daseinsberechtigung sein.[85])

Gerade an Englands Seetransportversicherung lieferten die Lloyds den Beweis, daß die Mitversicherung der Methode der Rückversicherung völlig gleichwertig sein kann. Die großen Hafen- und Handelsplätze zogen Versicherungsgeber und -nehmer in größerer Zahl an, so daß die vermehrten geschäftlichen Abwicklungen, die dem System der Mitversicherung eigen sind, gut am Platze erledigt werden konnten.

Das Eindringen der Lloyds in die anderen Sachversicherungszweige, ihre Betätigung als Rückversicherer und die Ausübung des indirekten Geschäftes durch die kapitalkräftigen Direktversicherer machen es verständlich, daß die selbständigen, einheimischen Rückversicherungsgesellschaften kein günstiges Arbeitsfeld vorfanden. Für absehbare Zeit ist nicht damit zu rechnen, daß das Geschäft der reinen Rückversicherer einen beachtlichen Aufschwung nehmen wird.

In den Vereinigten Staaten treffen wir hinsichtlich der Bedeutung der Rückversicherung auf ähnliche Verhältnisse wie in Großbritannien: die Entwicklung einheimischer Rückversicherungsgesellschaften ist im Vergleich zu dem gewaltigen Aufschwung des Versicherungswesens stark zurückgeblieben. Den größten Teil des Rückversicherungsgeschäftes bewältigen die gemischten Unternehmungen. Ferner tauchen die direkten Gesellschaften gegenseitig größere Risiken aus. Schließlich wird durch die Poolgemeinschaft[86]) direkter Gesellschaften ein Teil des sonst auf dem Wege der Rückversicherung zu deckenden Bedarfs aufgefangen.

Die staatliche Gesetzgebung einzelner Staaten (vom Jahre 1899) erschwerte die Entwicklung der Rückversicherung dadurch, daß sie verbot, Rückdeckungen bei ausländischen Gesellschaften vorzunehmen, die in den betreffenden Staaten nicht konzessioniert waren; die Konzession selbst wurde erst nach Erlegung hoher Kautionen erteilt.[87])

Der im Jahre 1909 gegründeten ersten amerikanischen Rückversicherungsgesellschaft „International" folgten bis 1914 noch zwei weitere, deren Nettoprämieneinnahmen im Jahre 1913 insgesamt 4,78 Mill. Dollar betrugen; hingegen erzielten im gleichen Jahre 23 ausländische Rückversicherungsgesellschaften netto 35,55 Mill. Dollar (darunter 5 deutsche mit 8,36 Mill. Dollar) Einnahmen.[88])

---

[85]) Über die Geschichte und Bedeutung der Lloyds siehe Gibb: „Lloyds" in Versicherung und Geldwirtschaft 1928. S. 137 usw. Der Verfasser sieht die Vorzüge der Mitversicherung besonders auf psychologischem Gebiet: ihr System ist klar, instinktgemäß und anpassungsfähig.

[86]) Näheres über die Poolbildung im 3. Teil d. Arbeit.

[87]) Schäfer: a. a. O. S. 41.

[88]) Diese Angaben beziehen sich auf die Feuer- und Transportbranche, worin die amerikanischen reinen Rückversicherungsgesellschaften fast ausschließlich bis zum Weltkriege tätig waren.

Während des Krieges stellten die deutschen, russischen, österreichischen und bulgarischen Rückversicherer ihre Tätigkeit ein, wodurch sich den skandinavischen Gesellschaften ein günstiges Arbeitsgebiet eröffnete; zum andern aber erfuhr das einheimische Rückversicherungsgewerbe einen Aufschwung durch Neugründungen und wachsende Geschäftsausdehnung, freilich nicht in dem Maße, wie das Geschäft der direkten und gemischten Gesellschaften an Bedeutung gewann.

Tabelle Nr. 12

		1930 Präm.-einnahm. Mill. Doll.	Zahl der Ges.	1931 Präm.-einnahm. Mill. Doll.	Zahl der Ges.	1932 Präm.-einnahm. Mill. Doll.
Feuerrückversicherung	der inländ. Gesellsch.	31,60	13	24,59	10	18,63
	der ausländ. Gesellsch.	17,65	13	16,61	10	16,47
Sonstige Branchen		26,59	7	35,33	7	30,44
Insgesamt:		75,84		76.53		65,54

Die Angaben nach der Statistik der „Review" spiegeln in ihrem Geschäftsrückgang, besonders in der Feuersparte der inländischen Gesellschaften, die Krise der letzten Jahre wieder; dagegen sticht das feste Geschäft der ausländischen Rückversicherer deutlich ab.

VII. Länder verstaatlichter Rückversicherung.

Zum Abschluß unserer Betrachtungen über die Entwicklung und den Aufbau der Rückversicherung müssen wir kurz den Versuchen einiger Länder unsere Aufmerksamkeit zuwenden, die aus weltanschaulichen und politischen Momenten heraus zu einer Verstaatlichung des Versicherungswesens überhaupt und, was hier interessiert, speziell der Rückversicherung schritten. Es handelt sich in allen Fällen um neuartige Versuche der Nachkriegszeit, die nach erfolgter politischer Revolution oder Neuorientierung von den Trägern der neuen Staatsidee verwirklicht wurden. Es sei gleich vorausgeschickt, daß keines der in Frage kommenden Länder die Verstaatlichung völlig durchgeführt, also die Tätigkeit privater oder auch ausländischer Gesellschaften restlos ausgeschaltet hat.

Das größte Experiment dieser Art unternahm das Staatsgebilde der Sowjet-Republiken. Schon im zaristischen Rußland war auf Veranlassung des derzeitigen Finanzministers Witte in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts eine „National-Russische Rückversicherungsanstalt" ins Leben gerufen worden, die den Abfluß der Rückversicherungsprämien ins Ausland, speziell nach Deutschland, einschränken oder gar ganz unterbinden sollte, ein mißglückter Versuch, wie die Praxis ergab. Dagegen nahmen bald russische Gesellschaften das indirekte Feuergeschäft mit dem

Auslande auf; hierin erzielte man nach den Angaben v. Hollitschers[89]) im Jahre 1913 einen Aktivsaldo von 20 Mill. Rubel.

Kurz vor dem innerpolitischen Umsturz verlegten die beiden bedeutendsten, in Amerika stark engagierten Gesellschaften „Rossia" und „Salamandra" ihren Geschäftssitz nach Dänemark, gingen später in dänische bzw. amerikanische Hände über und spielten als solche dort eine höchst bedeutungsvolle Rolle.

Das neue Sowjet-Regime verordnete zunächst die Liquidation sämtlicher privaten Versicherungsunternehmungen und verwirklichte durch Gesetz vom 6. 10. 1921 den Grundsatz des Staatsmonopols im Versicherungswesen durch die Gründung des „Gosstrach".[90])

Die Rückversicherungstätigkeit dieser staatlichen Anstalt beschränkte sich zunächst auf die Rückdeckung des Bestandes von drei genossenschaftlichen Versicherungsverbänden, aber schon ab 1925 durchbrach man das Prinzip der „Beschränkung der Risikengemeinschaft auf das Inland" dadurch, daß man die Rückdeckung bestimmter Risiken bei ausländischen Gesellschaften zuließ.[91]) Die Geschäftsergebnisse des Gosstrach lauteten nach den Angaben Rybnikoffs, des Organisators des russischen Versicherungswesens:

Tabelle Nr. 13

	1931	1932	1933
		in Mill. Rubel	
Einnahmen (f. übern. Rückversicherung)	1,2	2,0	1,8
Ausgaben (für Rückversich.-Prämien)	2,2	2,0	1,9

Als im Jahre 1927 die Türkei durch Gesetz die Rückversicherung verstaatlichte, geschah dies aus dem Gedanken heraus, die Prämien im Lande zu lassen, also die Abwanderung nationalen Kapitals zu verhindern. Trägerin des Rückversicherungsmonopols wurde die 1929 geschaffene „Reassurance Nationale" (Milli Reasürans), bei der alle im Lande arbeitenden direkten Gesellschaften 50 % ihres Geschäfts zedieren mußten. In dem ersten Jahrfünft ihrer Tätigkeit[92]) vereinnahmte sie im Feuer- und Transportgeschäft insgesamt 8,797 Mill. türk. Pfund, wovon aber 88 % in Retrozession gegeben wurden und zwar an ausländische Rückversicherer. Da der Geschäftsbericht des Jahres 1934 in der Höhe

[89]) A. a. O. S. 106.

[90]) Gekürzt aus: Glawnoje Prawlenje Gossudarstwennovo Strachowanja (d. h. Zentralverwaltung der Staatsversicherung).

[91]) Dekret über die staatliche Versicherung der Union der SSR vom 18. 9. 1925. (Veröff. d. RAA f. Privatv. 1927, S. 193.) Im März 1924 schloß der Gosstrach einen obligatorischen Rückversicherungsvertrag mit der „London Assurance Co." ab über Transportrisiken.

[92]) Neumanns Ztschr. 1936, S. 273. 1 türk. Pfd. = 2,— RM.

des Retrozessionsanteils gegenüber dem Gründungsjahr kaum einen Fortschritt zeigt (von 1,86 Mill. türk. Pfd. Prämien wurden 77% ans Ausland retrozediert), so scheint es noch sehr fraglich, ob in absehbarer Zeit das bei der Gründung proklamierte Ziel, das Kapital im Lande anzulegen, seiner Verwirklichung näher kommt. Auf Grund ihrer exponierten Stellung konnte sie gut erzieherisch wirken; es ist aber verfrüht, ein Urteil darüber zu fällen, welche Zukunft sich der Rückversicherung in diesem, im großen Umbruch befindlichen Agrarlande eröffnen kann, einem Lande, in dem der Versicherungsgedanke noch nicht ins Volk eingedrungen ist.

Die Verstaatlichung des Versicherungswesens in Chile seit 1927 hatte die Gründung der staatlichen Rückversicherungsanstalt „Caja Reaseguradora" zur Folge. Die seitens des Staates erlassenen Bestimmungen fordern, daß Rückdeckungen nur bei den im Lande konzessionierten Gesellschaften vorgenommen werden dürfen, im Falle der Ablehnung aber der Staatsanstalt anzubieten sind. Diese allein besitzt das Recht weiterer Retrozession bei ausländischen Gesellschaften. Da die im Lande arbeitenden Versicherungsgesellschaften mit mindestens 5 % ihres Eigenkapitals an der Staatsanstalt beteiligt sind, ist die Verstaatlichungsidee weit liberaler zu bewerten als z. B. in der Türkei; freilich ist dem Prinzip der internationalen Risikenaufteilung wenig Rechnung getragen.

Die Entwicklung des Gesamtgeschäfts der Caja zeigt für 1933 18,1 Mill. Peso gegenüber rund 9,7 Mill. Peso im Jahre 1931.[93]) Aus den gesonderten Angaben für das Feuerversicherungsgeschäft ist zu erkennen, daß sie in steigendem Maße von den einheimischen Gesellschaften direktes Geschäft zur Rückdeckung erhält (78,5 % i. J. 1933 gegenüber 58,3 % für 1929), während andererseits der Anteil der ausländischen Gesellschaften an dem von der Caja retrozedierten Geschäfte im selben Zeitraume sich von 72 % auf 75 % noch weiter festigen konnte.

C. Zusammenfassung.

Im Verlaufe des letzten halben Jahrhunderts nahm das Rückversicherungsgeschäft der Welt eine gewaltige Ausdehnung, einmal durch die Einbeziehung neuer Interessensgebiete, in denen der Versicherungsgedanke sich neu einbürgerte, zum anderen durch Steigerung der Geschäftsumsätze in Ländern mit bereits erfolgreich entwickeltem Versicherungswesen, schließlich auch durch Erweiterung auf neue Versicherungszweige, die den Bedürfnissen der zunehmenden wirtschaftlichen Verflechtung entsprangen.

Gerade die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes, auf der Grundlage eines gewissen kulturellen Niveaus sichert den erfolgreichen Aufbau und Ausbau des Versicherungs- und ihr folgend des Rückversicherungs-

[93]) Bis März 1932: 100 Peso = 51,1 RM., danach erfolgte eine 50 prozentige Abwertung.

gewerbes. Wir sahen, daß in Ländern mit stagnierender Wirtschaft wie Spanien speziell die Rückversicherung keine Fortentwicklung erlebt, daß aber in Neuländern mit bescheidener Kapitalausstattung dem tatkräftigen Bemühen um wirtschaftlichen Fortschritt ein wachsendes Verständnis und Bedürfnis nach Versicherungs- bzw. Rückversicherungsschutz fast parallel läuft. Erwacht in solchen Ländern das Nationalbewußtsein oder werden durch außergewöhnliche politische Ereignisse bisher schlummernde Kräfte wachgerufen und zur Entfaltung gebracht, so wird es fast immer Tatsache, daß eigene einheimische Rückversicherungsinstitute die bisher dem Auslande überlassene Rückdeckung zunehmend selbst übernehmen.

Als höchste Entwicklungsstufe in der Rückversicherungsindustrie treffen wir selbständige, wirtschaftlich starke Gesellschaften, die das Rückversicherungsbedürfnis des eigenen Landes völlig zu befriedigen vermögen und darüber hinaus am internationalen Weltmarkte eine unentbehrliche Versorgungsfunktion erfüllen. Diese Weltmarktgeltung wird von um so größerer Dauer und Festigkeit sein, je mehr neben den Erfahrungen und Kenntnissen der Unternehmer auf die Solidität des Geschäfts, der Geschäftsführung und -verbindungen das Augenmerk gerichtet wird, je weniger häufig freilich auch außerbetriebliche Störungen, wie Kriege, wirtschaftliche und politische Krisen, den stetigen Geschäftsgang hemmen oder unterbrechen.

Die Kriegs- und Krisenzeiten sind in der geschichtlichen Entwicklung des Rückversicherungswesens die Ursache einschneidender Veränderungen gewesen. So war der Pionier und Lehrmeister der Vorkriegszeit, der deutsche Rückversicherer, während des Weltkrieges bis zur Stabilisierung seiner Währungsverhältnisse vom Geschäft am Weltmarkt ausgeschlossen; nachher kämpfte man unentwegt um die Wiedereroberung des alten Geschäftsbodens und erreichte bereits 1928 die Höhe der Prämieneinnahmen des Jahres 1913; es war aber nicht mehr der alte Anteil, da der Rückversicherungsbedarf der Welt mittlerweile gewaltig gestiegen war. Tatsächlich blieb uns teilweise guter Geschäftsboden im Auslande verloren; diese Lücke konnte durch die im eigenen Lande gestiegene Nachfrage ausgefüllt werden, wobei die größere Abhängigkeit von der heimischen Wirtschaftslage in Kauf genommen werden mußte. Seit einigen Jahren leidet das internationale Geschäft unter der steigenden Schrumpfung und Verkrampfung der wirtschaftlichen Beziehungen der Nationen untereinander, unter der Betonung autarkischer Bestrebungen und dem Wirrwarr der Währungsverhältnisse und Devisenbestimmungen.

Unter den wirtschaftlichen und monetären Störungen haben auch die durch ihren ruhigen wirtschaftlichen Verlauf hervorstechenden schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften zu leiden. Die Neutralität während des Weltkrieges brachte ihnen eine gewaltige Umsatzsteigerung; der seit 1929 einsetzenden Weltwirtschaftskrise aber konnte

sich dieser Kleinstaat nicht entziehen. Sein Rückversicherungsmarkt wurde insofern getroffen, als der Kapital- und Zahlungsverkehr durch gewisse Vorschriften eingeengt wurde und die Umsatzmengen fremdländischer Herkunft infolge Entwertung gegenüber der eigenen stabilen Währung wertmäßig zurückgingen.

Das politische Schicksal Österreich-Ungarns teilte auch seine Rückversicherung: Wien als Rückversicherungsmarkt wurde völlig bedeutungslos, die Nachfolgestaaten sicherten sich im großen und ganzen den auf sie entfallenden Anteil; Triest konnte seine zentrale Position weiter festigen.

In der Reihe der nordischen Staaten, seinerzeit groß als Konjunktur-Rückversicherer, hält sich Dänemark am besten, nachdem ihm anfänglich von Rußland kräftige Hilfe zuteil geworden war; Rußland bietet — nicht zum erstenmal, was seine Rückversicherung betrifft — ein Beispiel des staatspolitischen Experimentierens.

Das Rückversicherungsgewerbe Frankreichs, das gegebenenfalls seine Nation versorgen zu können glaubt, ist fortschrittlicher als das Englands und der Vereinigten Staaten. Ob und inwieweit England speziell als Versorger seiner Dominions zu gelten hat, geht aus den Statistiken nicht hervor.

Über die Verstaatlichungsexperimente auf dem Gebiete des Rückversicherungswesens ein endgültiges Urteil zu fällen, ist nicht unsere Aufgabe. Ihre Verwirklichung in Ländern mit einem gewissen kulturellen Niveau hat nicht den erhofften Erfolg gehabt.

ZWEITER TEIL

Umfang und Bedeutung der Rückversicherung in den einzelnen Zweigen des Rückversicherungswesens.

A. Die Feuer-Rückversicherung.

Aus dem Überblick über die allgemeine Entwicklung der Rückversicherung ging hervor, daß der eigentliche große Aufschwung, die neuzeitliche Gestaltung des Rückversicherungswesens zu Beginn des 19. Jahrhunderts von der Feuerversicherung ausging, und daß zumal die deutschen Gesellschaften hervorragenden Anteil daran hatten.

Allgemein stieg das Bedürfnis nach Rückdeckung in der Feuerbranche in dem gleichen Maße, wie das Bestreben wuchs, immer mehr Kapitalien in großen Industrieunternehmungen anzulegen. Die zunehmende Größe des Objekts und der stärker drohende Eintritt von Kumulierungen zwangen die Feuerversicherer, auf dem Wege der Rückversicherung eine Entlastung oder Einschränkung der eigenen Haftung zu suchen. Neben der sehr großen Differenzierung in den Versicherungsobjekten spielt in gewissem Umfange auch das subjektive Moment eine Rolle; bekannt ist die Brennfreudigkeit veralteter Gebäudeanlagen und die höhere Zahl der Brände in wirtschaftlich ungünstigen Jahren.

Die Versicherung von Großrisiken, wie sie in der Großindustrie und an Großhandelsplätzen vorliegen, ist erst mit Hilfe der Rückversicherung möglich geworden. Durch weitgehende Aufteilung und Verteilung auf Gefahrengemeinschaften fanden die bisher gemiedenen Risiken den erforderlichen Schutz.

In welchem Umfange diese Risikenteilung und -verteilung über die Ländergrenzen hinaus um die Wende des 19. Jahrhunderts verwirklicht war, bewies die Erdbeben- und Feuerkatastrophe von San Franzisko im Jahre 1906. Damals waren fast alle europäischen Gesellschaften von Rang mittelbar oder unmittelbar beteiligt, die Mittel zur Behebung des Riesenschadens von 350 Mill. Dollar aufzubringen.[1]) Dieses Ereignis ist der beste Beweis der überragenden Bedeutung der Rückversicherung: dank ihrer geschäftlichen Beweglichkeit hilft sie die weitestgehende Risikenverteilung auf die „Schultern der Wirtschaft" verwirklichen.

Um ein zahlenmäßig genaueres Bild von dem Umfange der Rückversicherung in der Feuerbranche der wichtigsten Länder zu bekommen, ist erforderlich, an Hand der tabellarischen Nachweise sowohl das Geschäft

[1]) Nach Hollitscher, der sich auf amerikanische Angaben stützt, hatte die Münchener Rück 2,25 Mill., die Aachener Rück 1 Mill. und die Kölnische Rück gut 0,85 Mill. Dollar zu tragen. Die russische Rossia bewies mit über 1,5 Mill. Dollar Anteil ihre Weltgeltung.

der Versicherungsgesellschaften, soweit es in Rückversicherung gegeben wird, als auch das selbständige Rückversicherungsgewerbe zu würdigen.

Es würde jedoch zu weit führen, wenn wir es nun unternähmen, ein möglichst vollständiges Bild der Entwicklung jedes Versicherungszweiges in den verschiedenen Ländern zu bieten; das ist in mehr oder weniger großem Umfange bereits geschehen.[2]) Hier kann es sich nur darum handeln, einzelne typische Jahre herauszugreifen oder Durchschnittsberechnungen über eine Reihe von Jahren vorzunehmen, sofern sie die Entwicklungslinie des zu beachtenden Gegenstandes hervortreten lassen. Erhöhtes Interesse verdienen die Daten der jüngsten Zeit und im Rahmen der beteiligten Nationen das deutsche Rückversicherungswesen. Schließlich können wir ohne große Bedenken unsere Betrachtung auf Aktiengesellschaften und Gegenseitigkeitsvereine beschränken, da diese allein nach Umfang und Bedeutung in der Rückversicherung eine Rolle spielen.

Unter Berücksichtigung dieser Gesichtspunkte soll nun ein Überblick über den Umfang des Feuerrückversicherungsgeschäftes der maßgebenden Länder gegeben werden.

Zunächst bringen wir für die deutschen in der Feuerbranche arbeitenden Unternehmungen eine tabellarische Übersicht. (Siehe Tabellen 14 und 15).

Tabelle Nr. 14

Prämieneinnahmen und Rückdeckungsausgaben der deutschen direkt arbeitenden Feuer-Versicherungs-Gesellschaften.

Jahr	Bruttoprämien-einnahmen	Ausgaben für Rückdeckung	in % der Bruttopräm.
	(in Mill. M. bzw. RM.)		
1890	119,674	45.183	37,7
95	148,419	55,443	37,4
96/1900	178,546	69.224	38,7
1901/05	206,798	81,447	39,4
1906	226,441	85,373	37,7
1908/12	267,534	104,629	39,1
1913	300 992	118,175	39,3
1927/29	301,998	140,007	46,4
1930	312,942	145.571	46,5
31	291,735	133,947	45.9
32	260,199	111,523	42,9
33	234.155	96,703	41,3
34	230,437	97,445	42,3
35	232,938	100,125	43,0

[2]) Vergl. Jahn: „Studien zur Rückversicherung und deren Statistik", 1908; Brumm: „Beiträge zur Rückversicherung", 1911; Herrmannsdorfer: „Wesen und Technik der Rückversicherung", 1927; Hollitscher: „Internationale Rückversicherung", 1931.

Tabelle Nr. 15

Prämieneinnahmen und Retrozessionsausgaben der deutschen Feuer-Rückversicherungs-Gesellschaften.

Jahr	1. Bruttoprämien-Einnahmen (in Mill. M. bzw. RM.)	2. Ausgaben für Retrozession (in Mill. M. bzw. RM.)	in % d. Bruttoprämie	1. in % d. Gesamt-Prämien-aller Zweige	2. in % d. Gesamt-Retroz. aller Zweige
1890	26,797	4,340	16,2	57,4	48,7
95	61,088	16 325	26,7	67,6	65 5
96/1900	96,769	33,415	34,5	62,4	62 2
1901/05	141,863	51,632	36,4	58 2	54,8
1906	168,016	67,428	40 1	56,6	55,3
1908/12	219,900	95,542	43,4	54,7	61,3
1913	299 097	147,090	49,2	53,7	63,8
1927/29	205,127	105,521	51 4	33,3	44,9
1930	171,803	86,785	50,5	28,4	40,5
31	150,102	61,116	40,7	28 3	45,9
32	131.875	49 273	37,4	30,1	42 9
33	120,870	43 058	36,4	29,4	38,3
34	111,991	42,364	37,8	28,2	37,4
35	112,522	41,583	37,0	26,8	34,9

Der Aufschwung des deutschen Feuerrückversicherungsgeschäftes setzte vor rund 50 Jahren ein. Während der Rückdeckungsprozentsatz der Erstversicherer bereits 1890 eine beachtliche Höhe (37,7) erreicht hat, setzte sich bei den Rückversicherern dieser Satz erst zu Beginn des 19. Jahrhunderts durch; die Erklärung dafür ist in beiden Fällen wohl zu suchen in der wachsenden Industrialisierung und Großstadtentwicklung wie auch in den aus Krisen und Katastrophenjahren gesammelten Erfahrungen.

In der Nachkriegszeit steigt der Rückdeckungssatz weiter, bei den Rückversicherern über 50 % hinaus; seit der jüngsten Krise jedoch gelingt es nicht mehr, den in der Regel hohen Satz in Retrozession zu geben, mag man auch einen Rückgang in der Gefahr durch Änderung in der Zusammensetzung des Versicherungsbestandes einige Wirkung zuschreiben. Hier zeigen sich die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise in dem gewaltigen Rückgang der Prämieneinnahmen der auf das internationale Geschäft eingestellten deutschen Rückversicherer.

Bis zum Weltkrieg hatten die Rückversicherungsgesellschaften ihre Prämieneinnahmen im Feuergeschäft auf die gleiche Höhe gebracht wie die Direktversicherer, dabei einen um 10 % höheren Prozentsatz für Rückdeckung; von 1924 bis 1929 sinken ihre Einnahmen um 30 %, während die Direktversicherer noch eine leichte Erhöhung verbuchen können; danach aber ging der Geschäftsumfang bei beiden — stärker bei den Rückversicherern! — rapide zurück.

Im Rahmen der Gesamt-Prämieneinnahmen der Rückversicherer vereinigte das Feuergeschäft bis zum Weltkriege stets mehr als die Hälfte auf sich; eben so hoch bewegte sich der entsprechende Retrozessions-

Prämien-Einnahmen und Rückversicherungsquote der Feuerversicherungs-Gesellschaften europäischer Länder.

(in Mill. M. bzw.RM.)

Land	1901 Prämien-einnahmen	dav. % rückv.	1913 Prämien-einnahmen	% in Rdg.	1929 Prämien-einnahmen	% in Rdg.	1934 Prämien-einnahmen	% in Rdg.	1935 Prämien-einnahmen	% in Rdg.
Dänemark	(1902) 3,500	65	17,500	24	128,000	31	48,000	29	46,000	29
Frankreich	—	—	—	—	233,000	32	260,000	28	305,000	23
Italien	(1900) 11,500	27	(1912) 28,500	19	(1925) 65,000	37	56,000*	?	53,000*	?
Norwegen	3,500	68	10,500	50	59,500	49	32,500	47	32,000	48
Österreich (Ung.)	108,500	46	203,000	43	72,000	58	52,500	50	50,500	49
Polen	—	—	—	—	66,500	31	(1933) 41,500	25	35,000	?
Schweden	25,000	42	36,500	39	87,500	48	54,000	42	54,500	42
Schweiz	17,500	46	21,000	49	49,000	49	46,500	44	47,500	42
Tsch.-Slowakei	—	—	—	—	67,000	48	54,000	34	50,500	35
(Deutschland	193,434	40	301,000	39	300,000	46	238,000	42	240,000	44)

*) Diese Zahlen enthalten nur das italienische Geschäft der inländischen Gesellschaften.

Tabelle Nr. 16

satz, d. h. der Anteil der Retrozession im Feuergeschäft an der Retrozession im Gesamtgeschäft. Bemerkenswert ist in diesem Falle die Erhöhung der Retrozessionsausgaben seit dem San-Franzisko-Jahr, während der entsprechende Prämiensatz im Verhältnis zur Summe der Prämieneinnahmen aus allen Zweigen weiter sinkt. Für die Nachinflationszeit sind die Gründe [3]) der starken Schrumpfung der Feuerrückversicherung im Verhältnis zu den gesamten Einnahmen aus allen Branchen offenbar zu suchen in der qualitativen und quantitativen Verschlechterung unseres Weltmarktgeschäftes, in der teilweisen Entbehrlichkeit unserer Gesellschaften, nachdem sie zehn Jahre lang vom Weltmarkte abgesperrt waren, sowie auch in der infolge Qualitätsminderung erforderlichen, strengeren Risikenauswahl.

Über den Umfang der Rückversicherung in der Feuerbranche einiger europäischer Länder [4]) unterrichtet uns folgende Zusammenstellung (Tab. 16). Die Tabelle gibt die Höhe der Prämieneinnahmen und den davon in Rückversicherung überwiesenen Anteil wieder. Durchweg finden wir, daß der Rückdeckungsprozentsatz eine beachtliche Höhe aufweist, daß dieser Satz konstanter ist in Ländern mit ungestörter wirtschaftlicher Entwicklung (Schweiz!) als in solchen, welche Krisen und Umwälzungen unterlagen (Österreich). Ausnahmslos — für Italien fehlen die Angaben der entsprechenden Jahre — ist die Rückversicherungsquote im Jahre der Hochkonjunktur 1929 größer als in dem ungünstigeren Jahre 1934. Wenn normalerweise zu vermuten ist, daß der Rückdeckungsbedarf in Zeiten ungünstiger Konjunktur eine verstärkte Tendenz zur Erhöhung auslöst, so finden wir hier bestätigt, daß die Rückdeckung in dieser Zeit nicht in dem gewünschten Ausmaße verwirklicht werden konnte. Diese Tatsache aber wirkt auf die Versicherer zurück, die eine Requalifizierung ihres Bestandes durch Ablehnung ungünstiger Neurisiken anstreben werden.

Wenn wir endlich auch das Geschäft der Rückversicherer einer ähnlichen Betrachtung unterziehen, so müssen wir feststellen,, daß das statistische Material hierüber bereits dürftiger wird. Einen leidlich exakten Einblick in die diesbezüglichen Betriebsergebnisse gewinnen wir nur noch für wenige Länder: Tabelle 17!

Der hohe Retrozessionssatz im jungen Österreich ist wohl in erster Linie mit dem Mangel an ausreichenden Reserven zu erklären, vielleicht auch mit dem Fehlen der erforderlichen Mischung der Risiken. Weniger intensiv machten die schwedischen Rückversicherer von der Retrozession Gebrauch. Das Bild stetigster Entwicklung mit nahezu konstanter Retrozesionsquote (gegenüber dem mit ihm konkurrierenden Deutschland) bietet der Feuer-Rückversicherungsmarkt der Schweiz, dessen internationale Bedeutung bereits früher hinreichend gewürdigt wurde.

---

[3]) Vergl. von Hollitscher: a. a. O. S. 140.

[4]) Daß man in der Tabelle z. B. England und die Vereinigten Staaten von Nordamerika nicht berücksichtigt findet, beruht auf dem Fehlen entsprechender Veröffentlichungen.

Tabelle Nr. 17

Prämien-Einnahmen und Retrozessionsquote der Feuer-Rückversicherungsgesellschaften.

(in Mill. der Landeswährung)

Land	1913		1925		1929		1933		1935	
	Prämien-einnahmen	davon % retroz.	Prämien-einnahmen	davon % retroz.	Prämien-einnahmen	davon % retroz.	Prämien-einnahmen	davon % retroz.	Prämien-einnahmen	davon % retroz.
Österreich	62,796	28,4	23,056 (1926)	51,8	?	?	17,594	52,7	17,137	49,3
Schweden	3,980	9,9	11,000 (1915)	24,1	11,530	27,7	10 010 (1932)	27,6	9,49	?
Schweiz	—	—	201,209	49,4	221,506	50,4	140,014	49,6	98,737	38,6
(Deutschland	299,097	49,2	222,468	41,7	204,066	51,2	120,870	36.4	112,522	37,0)

B. Die Transportrückversicherung.

Hinsichtlich des Intensitätsgrades der Rückdeckung gebührt der Transportbranche, wie wir aus den statischen Zusammenstellungen sehen werden, der Vorrang vor der Feuerversicherung. Da aber die absoluten Umsatzmengen nicht deren Höhe erreichen infolge des in den angelsächsischen Ländern vorherrschend ausgebildeten Systems der Mitversicherung, scheint die Eingliederung der Transportrückversicherung auf den zweiten Platz berechtigt und geboten zu sein.[5])

Die hohe Inanspruchnahme der Rückversicherung liegt einmal begründet in der oft enormen Größe der zu versichernden Risiken.[6]) Der ständigen Vergrößerung der Handelsmarinen bezüglich Schiffszahl und -körper bis über das Ende des Weltkrieges hinaus lief ein entsprechend steigendes Rückversicherungsbedürfnis parallel.

Mehr noch verlangt die Vielfältigkeit drohender Gefahren während des Transportes (z. B. Brand, Explosion, Diebstahl, Krieg usw.) eine möglichst hohe Rückdeckung. Die Statistik lehrt, daß trotz aller modernen Errungenschaften der Schiffsbautechnik der Schadensprozentsatz, d. h. der Kostenanteil der Schäden an den Brutto-Prämieneinnahmen, in dieser Branche eine bedenkliche Höhe erreicht hat. Die Betriebsergebnisse[7]) der Transportversicherung in 18 europäischen Ländern (darunter die Türkei) geben darüber diesen Aufschluß:

[5]) So v. Hollitscher: a. a. O. S. 157.

[6]) Im Falle der „L'Atlantique" im Jahre 1933 z. B. war ein Totalverlust von 170 Mill. Fr. (d. s. mehr als 27 Mill. RM.) zu decken.

[7]) E. Fröhlich: „Die internationale Entwicklung der Transportversicherung" im Assekuranz-Jahrbuch, 55. Bd. S. 288. (Eine Zusammenstellung nach den Statistiken der einzelnen Länder). Vgl. unter dem gleichen Titel die Abhandlung von Wüst im Ass.-Jb. 56. S. 166.

Die anfallenden Schäden während der Jahre 1929 bis 1934 verschlangen in 11 von 18 Ländern ⅔ bis 9/10 der vereinnahmten Bruttoprämien, so in Dänemark 89,6 %, Norwegen 82,3 % und in Großbritannien 79,8 %. Demgegenüber standen die Transportversicherer in Deutschland mit 55 % und in der Schweiz mit 41 % noch am günstigsten da, eine Bestätigung dafür, daß die Versicherer mit hohen Anteilen der gefährlicheren Seetransporte ungünstigere Ergebnisse erzielten als die, welche ein entsprechendes Angebot in minder gefährlichen Massentransporten zu Lande erhielten. Der durchschnittliche Schadenssatz des Jahres 1935 zeigte mit 60 % der Bruttoprämien gegenüber dem Vorjahre (63 %) eine günstigere Entwicklung.

Die Statistiken des „Internationalen-Transport-Versicherungs-Verbandes" bieten uns einen Einblick in die jüngste Entwicklung der Transportversicherung; sie umfassen die Betriebsergebnisse der kontinental-europäischen Gesellschaften: [8])

Tabelle Nr. 18

		1929	1932	1933	1934
		(in Mill. RM.)			
A. Direkt arbeitende Gesellschaften	Bruttoprämien-Einnahmen:	437,14	201,92	193,07	187,12
	davon in Rückversicherung:	233,62	115,94	107,36	102,49
	in %:	53,4	57,4	55,6	54,8
B. Rückversicher.-Gesellschaften	Bruttoprämien-Einnahmen:	81,65	40,26	38,28	46,26
	davon in Retroz:	41,59	21,45	19,54	23,17
	in %:	50,9	53,3	51,0	50,1

Der Schrumpfungsprozeß in den Prämieneinnahmen der Direktversicherer hat bis 1934 angehalten und betrug in dem Jahrsechst 1929/34 mehr als 50 %, ein Tiefstand, den die Rückversicherer bereits 1933 erreichten, den sie im Jahre 1934 um ein Beachtliches überwinden konnten. Die Rückdeckungsquoten änderten sich entsprechend den Prämieneinnahmen; sie bewegten sich immer um 50 % herum, bei den Direktversicherern etwas höher als bei den Rückversicherern.

Es liegt nun sehr nahe, die Entwicklung des Transportversicherungs-Geschäfts mit den Umschlagsgrößen des Welthandels zu vergleichen.[9]) Seit dem Jahre 1930 zeigt die Einfuhr und Ausfuhr aller Länder hinsichtlich ihrer Menge eine leichte Zunahme, hinsichtlich ihres Wertes aber bis 1934 noch eine Abnahme. Die Prämieneinnahmen im Kasko-Geschäft sind zum erstenmal im Jahre 1934 angestiegen trotz des Rückgangs der Welthandelstonnage (um fast 3,5 %).

Ein ernstes Problem der Transportversicherung ist die seit dem Jahre

[8]) Nicht berücksichtigt sind die englischen Gesellschaften, die an Prämieneinnahmen 1934 10,18 Mill. Pfund Sterling, 1929 noch 13,38 Mill. Pf. St. erzielt hatten. Über ihre Rückversicherungsabgaben ist nichts bekannt.

[9]) Vergl. Frölich: a. a. O. in Ass.-Jb. 54, S. 183; 55, S. 288.

1920 anhaltend schlechte Lage der Preisgestaltung.[10]) Zunächst bemerken wir nach Kriegsschluß den gewaltigen Rückgang des Rückversicherungsbedarfs und die auffällige Zunahme der Schäden infolge mangelnden subjektiven Interesses an den teils veralteten Schiffen. Niedrige Prämiensätze infolge vermehrten Wettbewerbs und das Sinken der Versicherungstaxen der Schiffskörper schwächten die Leistungskraft der Versicherer und in ihrer Folge auch der Rückversicherer, welche in diesem Falle wirklich das Schicksal der Versicherer teilten.

Inwieweit Verbesserungen der Schiffsbautechnik, Erhöhung der Betriebssicherheit und Beschleunigung der Fahrtzeit jene ungünstige Marktlage teilweise oder ganz zu überwinden vermögen, ist das bisher noch nicht gelöste Problem. Man diskutiert immer wieder darüber, wie durch internationale Vereinbarungen,[11]) vielleicht durch Ausarbeitung eines einheitlichen Vertragssystems der gesunden Entwicklung dieses Zweiges ein Weg gebahnt werden kann. Wäre es möglich, durch die Trennung des Waren- vom Kasko-Geschäft eine Gesundung in partibus zu erreichen unter gleichzeitiger Abänderung oder Ausschaltung ungünstiger Vertragsbestimmungen oder ganzer Vertragsformen? [12])

Wenn wir nunmehr die Transportrückversicherung in den wichtigsten Ländern betrachten, nehmen wir am zweckmäßigsten eine Gruppierung der Länder vor.

Großbritannien und die Vereinigten Staaten sind zweifelsohne Länder mit größter Bedeutung für die Transportrückversicherung, jenes infolge seiner hervorragenden verkehrsgeographischen Lage als das klassische Land der Seetransportversicherung geltend, mit dem gepflegten, traditionsreichen System der Lloyds und einem erheblichen indirekten Geschäft der gemischten Unternehmungen, welches in dem größten „Nachfragelande", den Vereinigten Staaten, an der Spitze aller dort tätigen ausländischen Gesellschaften steht.[13]) Die statistischen Veröffentlichungen beider Länder sind leider mangelhaft und, soweit vorhanden, nicht nach Zweigen gesondert angewiesen, so daß über den Anteil der Rückversicherung am Transportgeschäft keine exakten Daten gebracht werden können.

Hingegen gewährt die Gruppe der skandinavischen Transportversicherer einen guten Einblick in die Gestaltung ihrer Rückversicherungsumsätze: [14])

---

[10]) Über die Preisgestaltung in der Transportversicherung siehe von Hollitscher: a. a. O. S. 165.

[11]) Der italienisch-abessinische Krieg im Jahre 1935 bewog die skandinavischen Transportversicherer, sich zwecks Deckung des Kriegsrisikos zu einem Pool zu vereinigen, um gemeinschaftlich die Rückversicherung zu leisten. Ein italienischer Kriegspool vereinigte das Geschäft aller in Italien arbeitenden Gesellschaften.

[12]) Über den Einfluß der Vertragsform auf die Rentabilität des Versicherungsgeschäftes siehe im 3. Teil dieser Arbeit.

[13]) Hollitscher: a. a. O. S. 162.

[14]) Die Angaben sind den Assekuranz-Jahrbüchern entnommen, welche selbst auf die offiziellen Statistiken der Länder zurückgreifen.

Tabelle Nr. 19

Prämien-Einnahmen und Rückdeckungsquote (in Mill. der Landeswährung).

Land		1899 Prämien-einnahm.	1899 davon % in Rückv	1914 Prämien-einnahm.	1914 davon % in Rückv.	1921 Prämien-einnahm.	1921 davon % in Rückv.
Dänemark		6 689	57.6	11,945	46,2	212,528	59,7
Norwegen		2,033 (1896)	51,7	26,280	59,4	120,886	57,4
Schweden	Direkt-sicherer	9,540	53,0	22,115	42,4	99,612	77,7
	Rückver-sicherer	0,918	?	1,090 (1915)	18,3	23,560	71,6

	1928		1934		1935	
Dänemark	69,100	5 ,8	14,605	?	14,530	?
Norwegen	63,352	59.2	44,840	58,2	41,851	59,0
Schweden	44,637	57,4	41,154	59,3	40,154	57,8
	3,471	67,9	?	?	?	?

Die geschäftlichen Ergebnisse bis zum Weltkriege zeigen einen durchaus normalen Verlauf mit erheblichen Rückdeckungssätzen, wobei angenommen werden darf, daß der Geschäftsabschluß des Jahres 1914 bereits durch den Krieg beeinflußt wurde.

Nun aber beginnt der ungestüme Aufschwung dieser verkehrsgeographisch bevorzugten Randmeerstaaten. Schon in der Zahl der die Transportbranche ausübenden Versicherer kommt das zum Ausdruck: Dänemarks fünf Transportversicherer des Jahres 1913 vervielfachen sich auf 47 im Jahre 1920, Norwegens 15 Gesellschaften auf 120 im Jahre 1918, wovon drei Jahre später noch die Hälfte fungierten. Am gesündesten verlief die Entwicklung in Schweden, dessen 10 Vorkriegsgesellschaften sich bis 1921 immerhin nur verdoppelten.

Als nach Kriegsschluß die großen Transporte im Dienste unserer Feinde fortfielen und auch die Aufträge des lebensmittelhungrigen Mitteleuropa nach einiger Zeit auf das normale Niveau sanken, wurde die katastrophale Lage am Transportversicherungs- wie -Rückversicherungs-Markte plötzlich offenbar. Am besten hielten sich die schwedischen Direktversicherer im Gegensatz zu den norwegischen und dänischen Gesellschaften, von denen letztere auf den Vorkriegsstand zurückgeworfen wurden.

Es bleibt uns noch die Gruppe der mitteleuropäischen Staaten, über deren Rückversicherungsgeschäft in der Transportversicherung uns folgende tabellarische Zusammenstellung Aufschluß gibt:

Tabelle Nr. 20

Land		1895 Prämieneinnahmen (in Mill. der Landeswährung)	1895 davon in Rückdg.	1895 in % d. Pr.-E.	1913 Prämieneinnahmen (in Mill. der Landeswährung)	1913 davon in Rückdg.	1913 in % d. Pr.-E.	1928 Prämieneinnahmen (in Mill. der Landeswährung)	1928 davon in Rückdg.	1928 in % d. Pr.-E.
Deutschland	Direktv.	80,073	28,640	35,8	273,734	139,415	50,9	269,293	126,798	47,1
	Rückv.	11,101	3,064	27,6	68,966	41,884	60,7	101,073	60,552	59,9
Schweiz	Direktv.	18,105 (1901)	7,306	49,3	25,533	10,311	40,4	55,119	7,427	13,4
	Rückv.	?	?	?	?	?	?	22,980	9,579	41,7
Österr.-Ung.	Direktv.	8,192	3,337	40,7	31,994	17,222	53,8	19,600	11,168	56,9
	Rückv.	0,673	0,006	0,9	1,770	0,644	36,4	1,000 (1926)	0,073	7,3
Italien		8,500	2,333	27,4	18,452 (1912)	10,745	58,2	230,000 (1925)[2]	166,000	72,2
Tsch.-Slowakei		–	–	–	25,604 (1923)	14,690	57,4	39,673	23,954	60,4

Land		1934			1935		
Deutschland	Direktv.	74,990	39,915	53,2	75,233	39,061	51,9
	Rückv.	10,442[1] (1933)	1,502	14,4	10,577[1]	1,204	11,4
Schweiz	Direktv.	21,448 (1933)	6,879	32,1	22,201	7,125	32,9
	Rückv.	8,128 (1933)	2,412	29,7	6,453	0,874	13,5
Österr.-Ung.	Direktv.	10,032	3,848	38,6	11,324	4,033	35,6
	Rückv.	—	—	—	—	—	—
Italien		188,460 (1932)	48,610	25,8	79,212[3] (1934)	?	?
Tsch.-Slowakei		17,665	4,547	25,7	19,535	4,595	23,5

[1]) Hierin sind nicht mehr eingeschlossen die Ergebnisse der Auto-Kasko-Rückversicherung: 1933 wurden von 12,450 Mill. RM. 1,154 Mill. RM. (9,2 %), 1935 von 12,088 Mill. RM. 1,152 Mill. RM. (9,5 %) in Retrozession gegeben.

[2]) nach Schätzung.

[3]) nur italienisches Geschäft.

In Zentraleuropa waren vor dem Weltkriege Deutschland und die Schweiz die Hauptländer der Transportrückversicherung und blieben es trotz des katastrophalen Rückschlages in den letzten Jahren. Das an sich in diesem Zweige weniger bedeutende Österreich-Ungarn verlor an seine Nachfolgestaaten, zumal an Italien (Triest!) sein Hauptgeschäft. Die normalerweise hohen Rückdeckungssätze des Jahres 1913 haben sich in der Nachkriegszeit nicht wieder so beharrlich durchgesetzt: das Jahr 1935 kennzeichnet die jüngste Entwicklung, daß nämlich die wirklich erreichte Rückdeckungsquote einen anormalen Tiefstand erreicht hat. In den Prämieneinnahmen einiger Länder, darunter auch Deutschland, hat sich bereits eine Besserung angebahnt.

C. Die Lebens-, Unfall- und Haftpflicht-Rückversicherung.

I. Im Gegensatz zu den bisher betrachteten Zweigen des Rückversicherungsgewerbes spielt in der Lebensversicherung die Rückversicherung nicht die Rolle, die ihrem Umfange im direkten Geschäft zukommt. Das geringe Rückdeckungsbedürfnis erklärt sich daraus, daß dieser Zweig auf exakten mathematisch-statistischen Grundlagen aufgebaut ist; die schlechten, sog. erhöhten Risiken unterliegen einer strengeren Auslese und erfahren eine Sonderbehandlung. Andererseits verlief das Geschäft im allgemeinen sehr günstig, da die infolge der verbesserten hygienischen und kulturellen Einrichtungen erzielte längere Lebensdauer beträchtliche Überschüsse erbrachte.

Die Zusammensetzung der Lebensversicherungs-Prämie aus einem Reserve- und einem Risiko-Teil läßt erkennen, daß nur der zweite Bestandteil das aleatorische Moment verkörpert, daß also mit dessen Größe das Bedürfnis nach Rückversicherung variieren muß. Es wird also die Todesfallversicherung auf ein Jahr, die sog. Risikoversicherung, ein stärkeres Rückdeckungsbedürfnis auslösen als die Erlebensfall- oder Rentenversicherung.

Wesentlicher ist die Bedeutung der Lebensrückversicherung für junge, im Aufbau befindliche Gesellschaften, welche die oft bedeutenden Anfangsaufwendungen im Wege der Rückdeckung teilweise abzuwälzen bemüht sind, um ihre Anfangsleistungsfähigkeit zu sichern, da Deckungskapitalien erst angesammelt werden müssen.

Einen besonderen Charakter trägt die Rückversicherung der minderwertigen oder erhöhten Risiken, die in ihrer Gesamtheit zu erfassen und nach den Gesetzen der mathematischen Statistik auszuwerten, einer neuen Spezialuntersuchung wert ist.[15])

Problematischen Charakters ist die Frage des Einschlusses des

[15]) Vor kurzem veröffentlichte H. Brix: „Notwendigkeit und Voraussetzungen der statistischen Beobachtungen an erhöhten Risiken" in der Zeitschrift f. d. ges. Versicherungswissenschaft, April 1937.

Kriegsrisikos in die Lebens- und Lebensrückversicherung.[16]) Die deutschen Gesellschaften übernahmen teilweise die Kriegsgefahr ohne, teilweise mit einschränkenden Bestimmungen oder auch nach Zahlung von Extraprämien. Der große Weltkrieg verlangte gebieterisch nach einer Neuordnung, die der Verband deutscher Lebensversicherungsgesellschaften 1916 in Form von Musterbestimmungen herausgab. Diese regelten die Übernahme des Kriegsrisikos, die Anlage und Höhe des zu bildenden Kriegsstockes, nach dessen Aufzehrung eine Umlageerhebung bei allen Gesellschaften und schließlich noch ein Kriegsschadenvortrag als weitere Deckungsmittel dienen sollten. Erst wenn in der Praxis alle Lebensversicherer einheitlich nach den gleichen Bedingungen ihr Geschäft betrieben, war die Gewähr gegeben, daß die Rückdeckung der Kriegsrisiken auf allgemein gleicher Basis ausgeübt wurde.

Die Umsätze in der Lebensversicherung einiger Länder zeigen folgendes Bild: Tabelle 21!

Die Rückversicherung in der Lebensbranche zeigte vor dem Weltkriege durchaus den normalen Charakter geringen Bedürfnisses und bewahrte ihn auch in den vom Kriege nicht direkt berührten Ländern Skandinaviens und der Schweiz. Anders aber verlief die Entwicklung in den mitteleuropäischen Staaten: in Deutschland beispielsweise gaben die Direktversicherer in den letzten 20 Jahren vor dem Weltkriege durchschnittlich nur 2,6 % der Prämien-Einnahmen an die Rückversicherer ab, in Östereich 7,8 %, Quoten, die in der Nachkriegszeit bis über 25 % (1925) bei den deutschen, bis über 40 % bei den österreichischen Versicherern und teilweise noch höher in den benachbarten jungen Staatsgebilden anstiegen.

Im Verhältnis zu den jeweiligen Rückdeckungsquoten der Versicherer sind die Retrozessionsabgaben der Rückversicherer noch bedeutend höher, ein Vielfaches z. B. bei den schweizerischen Gesellschaften; auch in Deutschland gab man bis zu einem Drittel der Prämieneinnahmen (im Jahre 1926 waren es 32,7 %) in Retrozession.

Warum diese hohe Rückdeckung in der Nachkriegszeit und diese intensive Retrozession? Hollitscher[17]) hat Recht, wenn er es ablehnt, zu behaupten, daß der wachsende Umfang der Lebensversicherung an sich schon das Risiko erhöhe, und daß infolge dieses Bestandszuwachses eine stärkere Rückdeckung geboten sei. Hingegen ist mit großer Sicherheit anzunehmen, daß geschäftspolitische Maßnahmen miteinander arbeitender Gesellschaften die Ursache dafür sind, vielleicht dergestalt, daß Rückversicherungsgesellschaften ihre Tochteranstalten oder sonstige Konzernzugehörige mit einem gewissen Geschäftsanteil systematisch alimentieren. Da das Lebensversicherungsgeschäft infolge der günstigen Ergebnisse aus Sterblichkeit und Zinserträgen vielfach den ungünstigen Verlauf anderer Geschäftszweige aufwog, wurde es von den Unternehmern sehr begehrt;

[16]) Vergl. die Artikel in d. Zeitschr. f. d. ges. Vwiss.: Lubarsch, 1915, S. 329 und 1917, S. 91; Feher, 1916, S. 436; Gimkiewicz, 1917, S. 121.

[17]) Hollitscher: a. a. O. S. 34.

Tabelle Nr. 21

Länder (Prämieneinnahmen in Mill. Länderwährung)		1913 Prämien-einnahmen	1913 davon % in Rückd	1929 Prämien-einnahmen	1929 davon % in Rückd.	1934 Prämien-einnahmen	1934 davon % in Rückd	1935 Prämien-einnahmen	1935 davon % in Rückd.
Deutschland	Rückversicherer	98,338	14,3	199,982	28,7	162.618 (1933)	24,4	150,792	31,7
	Versicherer	737,739	3,9	708,349	19,5	807,157	16,6	880,573	15,4
Schweiz	Rückversicherer	17,123	38,8	85,731	42,6	80.212	28,7	85.038	22.4
	Versicherer	44,929	9,3	218,974	8,7	268,254	7,0	298,758	6,8
Österreich-Ung.		266,891	10,0	180 540	43,6	219 708	33,3	222,018	32,6
Schweden		44.002 (1911)	16,0	153,953	14,5	195.590 (1933)	11,4	210,830	?
Norwegen		10,505	?	54,627	15,7	73,696	12,9	76,672	12,2
Dänemark		28 882	8,3	75,380 (1930)	11,1	122,300	11,3	118,010	12,4
Tschecho-Slowakei		—	—	346,987	26,4	470,866	23,4	430.740	24 1
Polen		—	—	27,280	43,9	19,620	27,7	21,962	11,9

die Rückversicherer gründeten eigens Tochtergesellschaften, um genügend Risiken dieser Sparte zu erhalten.

Die deutschen Rückversicherer verstanden es, die durch Weltkrieg und Inflation jäh unterbrochene Aufwärtsentwicklung schnell wieder aufzunehmen und ihre starke Stellung in Östereich wiederzugewinnen, während Österreich auf dem Balkan und in Italien seine Geschäftsbeziehungen größtenteils verlor; Italien selbst aber gewann durch seine staatliche Monopolanstalt („Instituto Nazionale") eine ziemliche Bedeutung auf dem Weltmarkte für Lebensrückversicherung, da es die in Triest beheimateten Gesellschaften gewann, die nun zwangsweise bei jener staatlichen Anstalt[18]) Rückdeckung nehmen mußten.

Charakteristisch ist wiederum die gleichmäßige, gesunde Entwicklung der schweizerischen Rückversicherung, auch die skandinavischen Versicherer zeigen eine normale Aufwärtsentwicklung und zwar frei von jeden kriegskonjunkturellen Begleiterscheinungen. In Unkenntnis sind wir über die amerikanischen und englischen Gesellschaften, sowie auch der japanischen Versicherer, in deren Landen die Lebensversicherung eine gewaltige Ausdehnung erfahren hat.

[18]) Laut Ass.-Jb. betrugen 1932 ihre Präm.-Einnahm. 605,80 Mill. Lire, wovon 162,88 Mill. Lire retroz. wurde. 1935 erzielte sie noch 521,4 Mill. Lire Präm.-Einnahmen.

II. Unfall- und Haftpflichtrückversicherung. Die in den statistischen Veröffentlichungen der Länder nicht konsequent durchgeführte Trennung dieser an sich besser einzeln zu behandelnden Zweige zwingt uns zu einer gemeinsamen Betrachtung beider, so daß es kaum möglich sein wird, die besonderen Eigenarten jedes Zweiges klar zu erkennen.

In den ungefähr 60 Jahren, seitdem man die Rückversicherung in diesen Branchen [19]) betreibt, ist ein stetiges Anwachsen ihres Umfanges zu verzeichnen, bei der Unfallversicherung wohl hauptsächlich begründet in der industriellen Entwicklung, bei der Haftpflicht mehr auf Grund der rapiden Steigerung des Verkehrs und der Zunahme der Verkehrsmittel und der damit notwendig verknüpften stärkeren Gefährdung der Verkehrssicherheit. Die Motorisierung des Verkehrs seit dem Weltkriege gab dem Geschäft der Direktversicherer in manchen Ländern einen solchen Auftrieb, daß diese beiden Sparten nach Umsatzhöhe der Feuerversicherung ebenbürtig geworden sind. So übertrafen die Prämieneinnahmen der deutschen Unfall- und Haftpflicht-Versicherer 1934 mit ca. 250 Mill. RM. die der Feuerversicherer um 20 Mill. RM., auch gaben jene mit 127 Mill. RM. fast 30 Mill. RM. mehr in Rückdeckung.

Tabelle Nr. 22

Prämienzahlungen für Rückversicherung in der Unfall- und Haftpflichtversicherung in Mill. der Landes-Währung und in % d. Br.-Prämien).

Land	1913		1929		1934		1935	
Deutschland	25,262	22,1	141,159	51,2	126,999	50.9	156,478	54,1
Schweiz	7.974	8,6	19,170	8,4	23.070	11,1	22.375	10,8
Österr.-Ung.	12,067	29,5	30 253	43,5	33,724	40,9	34,866	40,9
Tsch.-Slowakei	—	—	117,931	52,2	86,441	38.5	80.541	35.7
Italien (Unf.)	10,522 (1912)	41,5	?	?	17,270 (1932)	18,9	?	?
Schweden (Unf.)	0,431	10,1	2,611 (1930)	24,6	3,039	20,6	2,994	18,5
Norwegen	unbedeutend		2,252	31,0	1,165	30.5	1,245	34,8
Dänemark (Unf.)	0,419	6,7	?	?	?	?	?	?

In dieser Übersicht sind aus dem Geschäft der Versicherer die Ausgaben für Rückversicherung ihrer absoluten Höhe nach und als Prozentsatz der Prämieneinnahmen wiedergegeben: die Rückdeckungsquote ist durchweg ziemlich hoch, auffällig hoch in Deutschland mit über 50 % der Einnahmen; als besonders niedrig und dabei konstanter Natur offenbart sich der Rückversicherungssatz der schweizerischen Unfallgesellschaften. Während diese auf Grund günstiger Absatzverhältnisse durchweg gute

[19]) Im Jahre 1873 nahm als erste deutsche Rückversicherungsgesellschaft die „Kölnische Rück" die Rückdeckung von Unfallrisiken auf; der ersten direkten Gesellschaft begegnen wir zum erstenmal 1849 in England, 1853 in Deutschland. Dagegen scheint die Haftpflichtrückversicherung etwas jüngeren Datums zu sein; die erste direkte Gesellschaft begann 1868 in Frankreich ihr Geschäft. (Versicherungslexikon, 1930, S. 633, 1237.)

Geschäftserfolge erzielten und darum keine hohe Rückdeckung benötigten, waren die Ergebnisse in Deutschland zumal in der Auto-Haftpflichtversicherung nicht besonders günstig; hinzu kam, daß die starke Beteiligungspolitik die Rückversicherungsumsätze erhöhte. In den skandinavischen Ländern spielt die Unfall- und Haftpflichtversicherung und deren Rückdeckung nur eine geringe Rolle.

Die Umsätze der mitteleuropäischen Rückversicherer im Unfall- und Haftpflichtgeschäft zeigen folgendes Bild (in Mill. der Landeswährungen):

Tabelle Nr. 23

Land	1913		1930		1933		1935	
	Prämieneinnahmen	dav. % retroz.	Prämieneinnahmen	dav % retroz.	Prämieneinnahmen	dav. % retroz.	Prämieneinnahmen	dav. % retroz.
Deutschland	31,780	16,6	121,660	31,7	81 867	15,4	89,077	21,7
Schweiz	11 769	netto	139,325	34,1	208,005	11,1	206,790	10 8
Österr.-Ung.	3,798	16,8	7,139 (1932)	41,5	6.623 (1934)	49,2	6,780	53,2
Dänemark	6,240	7,1	?	?	21,188[1])	?	24,560[1])	

[1]) Einschl. Kranken-, Unfall- und Haftpflichtversicherung.

Die Geschäftsumsätze in Deutschland und der Schweiz sind recht beachtlich; letzteres Land hat es verstanden, die Führung auf dem Markte für Unfall- und Haftpflicht-Rückversicherung an sich zu reißen. Die Entwicklung eines größeren Geschäftes in Österreich-Ungarn unterbrach jäh der politische Zerfall dieses Landes; es scheint, daß beachtliche Teile des Geschäftes an Italien und die Tschechoslowakei gefallen sind.

Es bleibt noch einiges zu sagen über die jüngste Entwicklung der Auto-Unfall- und Haftpflichtversicherung, die infolge der enormen Steigerung des Kraftfahrzeugwesens und der damit verbundenen Häufung der Schadensfälle zu einem hochaktuellen Problem unserer Tage geworden ist. Manche Länder haben das Auto-Kaskogeschäft bereits ausgesondert und als Sonderzweig oder von Anfang an mit der Transportbranche zusammen betrieben.

In der Schweiz scheint die vor einigen Jahren eingeführte Regelung der Kraftfahrzeugversicherung[20]) allgemein befriedigend zu verlaufen: es besteht Versicherungszwang und ein System gestaffelter Prämienrückgewähr bei schadenfreiem Verlauf — während der Jahre 1933 bis 1935 gewährte man durchschnittlich 7,5 % der Bruttoprämieneinnahmen zurück —, hingegen lehnte man einen Selbstbehalt in obligatorischer, nicht in freiwilliger Form ab.

In Deutschland[21]) ist man noch nicht zu einer endgültigen Entscheidung über „Entweder Prämienerhöhung oder Leistungsminderung" ge-

[20]) Bundesgesetz vom 15. 3. 1932.

[21]) Versuchsweise Einführung der Selbstbeteiligung durch Beschluß ab 1. 7. 1936. Vergl. die zahlreichen Artikel in Neumanns Zeitschr. 1936, zumal S. 959 ff.

kommen; man zieht es vor, die Auswirkung jeder Neuerung erst in einem genügend langen Zeitraum zu beobachten. Durch Verkehrserziehung und Selbstbeteiligung sucht man der Prämienerhöhung möglichst vorzubeugen.

D. Sonstige Zweige der Rückversicherung.

I. Die Hagelrückversicherung.

Die Entwicklung der Rückversicherung in der Hagelbranche zeigt, um es gleich vorweg zu nehmen, ein wenig erfreuliches Bild. Das hat seinen Hauptgrund, wie es scheint, in den besonderen Verhältnissen und Gegebenheiten des direkten Versicherungszweiges. Das Arbeitsfeld der Hagelversicherer ist eingeengt auf die landwirtschaftlichen Anbaugebiete, in denen mit der Wahrscheinlichkeit des Hagelschlages zu rechnen ist, in denen der Anbau hagelempfindlicher Kulturen betrieben wird und in denen auf Grund eines gewissen Kulturstandes seiner Bewohner der Versicherungsgedanke Aufnahme und Verwirklichung finden kann. So erklärt es sich, daß die Hagelrückversicherung bisher nur in den Agrargebieten Mittel- und Südeuropas, in Nordamerika und neuerdings auch in Südamerika Eingang zu finden vermochte, ganz zu schweigen von der beschränkten Möglichkeit einer übernationalen Risikenaufteilung auf die Gesamtheit aller gefährdeten Gebiete.

Weiterhin krankt die Hagelversicherung an der unzweckmäßigen Form ihrer inneren Organisation. Das Hagelgeschäft befindet sich in Deutschland zum Beispiel zum weitaus größten Teile in den Händen von Gegenseitigkeits-Vereinen,[22]) die auf Grund der Nachschußpflicht ihrer Mitglieder normalerweise erst in zweiter Linie an Rückversicherung[23]) denken. Dabei ist die Hagelversicherung eine ausgesprochene Katastrophenversicherung, deren Schadenshäufungen und außerordentlich schwankenden Geschäftsergebnisse einen kräftigen Rückdeckungshalt geradezu erfordern. Die Rückversicherer ihrerseits werden bestrebt sein, bei verlustreichem Verlauf dieses Geschäftszweiges der Übernahme eines höheren prozentualen Anteils am Risiko auszuweichen.

Endlich aber ist es eine Eigenart der Hagelversicherung, daß sie wegen ihrer engen Verbundenheit mit der Landwirtschaft von deren wirtschaftlichen Lage stark beeinflußt wird. Wenn nun aber bis zum Jahre 1934 der Schrumpfungsprozeß in den Prämieneinnahmen weiter andauerte, obwohl in fast allen Ländern staatlicherseits die Preise für Agrarprodukte aus der rückläufigen Bewegung herausgerissen und irgendwie stabilisiert

[22]) Nach v. Hollitscher (S. 53) wurde 1926 über 80 % (1913 67 %) des Gesamtgeschäfts von Gegenseitigkeitsvereinen betrieben, die auch in den folgenden Jahren ihre Position behaupteten.

[23]) Über den Umfang der Rückversicherung, getrennt nach der Organisationsform (Aktien-Gesellschaft, Gegenseitigkeit usw.) siehe Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 367.

Tabelle Nr. 24

Prämieneinnahmen mitteleuropäischer Hagelversicherer
(in Mill. der Landeswährung).

Land	1913		1929		1933		1934		1935	
	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.
Deutschland	41,342	4,2	68,068	16,7	27,381	9.9	22 615	12,4	27,003	11,4
Österr.-(Ung.)	28,855	34,9	6,425	52,5	4.491	35,4	4,023	34,6	4.780	36,4
Tsch.-Slowakei	—	—	49.394	54,7	24,600	23 8	21.842	24,0	31.419	21.0
Italien	26,779 (1912)	16,8	124.000 (1928)	44,4	91.200 (1932)	18,9	?	?	81,120	?
Polen	—	—	12,287	74,9	3,926	35,5	3,277	?	3,333	?

Tabelle Nr. 25

Geschäftsergebnisse der Einbruchdiebstahl-Versicherung
(in Mill. der Landeswährung).

Land	1913		1925		1930		1934		1935	
	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.	Prämien-einnahmen	davon % in Rückv.
Deutschland	17,475	32,8	24,086	38,5	36,123	39 9	29 000	37,0	28 240	36,2
Österr.-(Ung.)	7,084	38,1	6 504	56,2	9,959	50.5	9,908	48.7	9,804	48,1
Tsch.-Slowakei	—	—	28,556	46,4	56 733	35,9	63,159	34,9	30 867	31,9
Ungarn	—	—	?	?	1,370	47,0	1,189	45.0	1,232	47,7
Norwegen	?	—	1,629	?	1,824	34,2	(1933) 1,810	32 7	1,844	32,8

und obwohl mehrfach versicherungspolitische Maßnahmen zur Hebung des Geschäfts getroffen wurden, so ist das noch kein Grund, derartigen Maßnahmen eine weniger kräftige Wirkung zuschreiben zu wollen. Vielmehr ist die Rentabilität der Landwirtschaft die beste Voraussetzung, diesem Versicherungszweige, falls er nicht an anderen Mängeln leidet, einen neuen Aufschwung zu geben. Die Geschäftsergebnisse mitteleuropäischer Hagelversicherer im Jahre 1935 zeigen bereits höhere Prämieneinnahmen (in Mill. der Landeswährung). Tabelle 24!

II. Die Einbruchdiebstahl-Rückversicherung.

Bei der Einbruchdiebstahl-Versicherung fällt vor allem die Höhe der Rückdeckung auf. Obwohl der Rückdeckungsschutz eigentlich nur für größere Risiken (wertvolle Läden und Läger) in stärkerem Umfange erforderlich ist, allenfalls in Kriegszeiten (in Österreich schnellte die Rückdeckungsquote von 38,1 % im Jahre 1913 auf 76,1 % im Jahre 1918) und in wirtschaftlich ungünstigen Jahren (im Jahre 1920 gab man in Deutschland 53,3 % in Rückdeckung) sich stärker fühlbar machen wird, sehen wir durchweg in allen Jahren eine beachtliche Inanspruchnahme der Rückversicherung, wenn auch die absoluten Zahlen nicht besonders groß sind: Tabelle 25!

Mit Recht wird man die hohe Inanspruchnahme der Rückversicherung in geschäftspolitischen Gründen zu suchen haben. So wird z. B. oft im Rückversicherungsgeschäft ein Risiko dieser Sparte mit einem anderen der Feuerbranche (als Hauptgeschäft der Gesellschaft) zusammengekoppelt und dient als „Kompensationsobjekt" für das schlechtere Risiko der Feuerrückversicherung.

III. Die Kredit-, Kautions- und Garantie-Rückversicherung

zählt zu den jüngsten Zweigen des Rückversicherungsgewerbes. Die Einführung und Erprobung des direkten Geschäftszweiges ist das Verdienst der Rückversicherer, welche erst nach hinlänglicher Erforschung der technischen Eigenarten und Überwindung innerer organischer Mängel die einwandfreie Inanspruchnahme der Rückversicherung ermöglichten.

Die Rückversicherung von Kreditrisiken verlangt restloses Vertrauen in die Geschäftsführung des Versicherers, dieser selbst muß doppelte Vorsicht üben bei der Übernahme von Risiken, deren große Verschiedenwertigkeit infolge ihres stark subjektiv beeinflußbaren Charakters vom Versicherer nur schwer erkannt und dementsprechend behandelt werden kann.

Die Rückversicherungsabgaben der deutschen Kreditversicherer — als erster begann der „Hermes" im Jahre 1902 das Geschäft —, nahmen folgende Entwicklung (in Mill. RM.):

Tabelle Nr. 26

	1913	1924	1929	1933	1934	1935
Zahl der Gesellschaften	2	8	10	7	7	6
Brutto-Prämien-Einnahmen:	0,426	10,119	32,066	5,867	6,073	6,033
Rückversicherungs-Prämien:	0,283	5,873	17,125	4,140	4,359	4,778
letztere in % der Br.-Präm.-Ein.:	66,4	58,0	53,4	71,1	71,8	79,2

Leider fehlen weitere Veröffentlichungen [24]) über die Höhe der Rückversicherungsumsätze anderer Länder in diesem Geschäftszweige; immerhin kann man aus den deutschen Ergebnissen einige Erkenntnisse gewinnen. Höchste Rückdeckung nahmen die Versicherer zur Zeit der Neueinführung dieses Zweiges (1903: 85,8 %) und in wirtschaftlich ungünstiger Zeit; sie ist gerechtfertigt durch die offensichtlich große Gefahr von Schadenhäufungen, zumal in Zeiten drohender wirtschaftlicher Krisen. Die Rückversicherungsprämien, welche erst nach dem Weltkriege die Millionengrenze erreichten und bis 1929 auf über 17 Mill. RM. anwuchsen, schrumpften bis 1935 auf gut ein Viertel zusammen.

IV. Sonstige Nebenzweige der Rückversicherung.

1. Die Vieh-Rückversicherung.

Da die Viehversicherung es durchweg nur mit Risiken von begrenzter Höhe zu tun hat, kann von einem stärkeren Rückversicherungsbedürfnis nicht die Rede sein; vereinzelte Ausnahmen sind hochwertige Rassetiere, die dem Interesse der Zucht oder des Sportes dienen. Zudem ist das Viehversicherungsgeschäft überwiegend Gegenstand von Gegenseitigkeits-Vereinen mit territorial begrenztem Arbeitsgebiet, so daß auch hierdurch die Inanspruchnahme von Rückversicherung weiter in den Hintergrund gedrängt wird.

Die zwei Dutzend deutschen Viehversicherer gaben nur wenige Prozent ihrer Prämieneinnahmen an die Rückversicherer (1913: 4,7 %), während des Krieges und der Inflationszeit stieg die Rückdeckungsquote und blieb auch später noch beachtlich hoch. (1925: 31,3 %, 1929: 19,9 %, 1934: 15,7 %).

2. Die Glasbruch-Rückversicherung.

Die Glasbruchrückversicherung [25]) ist eine ausgesprochene Kleinschädenversicherung, die einer Rückdeckung wohl entbehren könnte. Wo von der Rückversicherung Gebrauch gemacht wird, geschieht es auf Grund

[24]) Schlesinger: „Die internationale Entwicklung der Kreditversicherung" im Ass.-Jb. 1935, S. 190ff.

[25]) In Deutschland begegnen wir der ersten Glasbruchversicherung im Jahre 1864, der ersten Wasserleitungsschäden-Versicherung im Jahre 1889.

enger geschäftlicher Beziehungen zu Rückversicherungsgesellschaften. Die Rückdeckungsabgaben der deutschen Glasversicherer stiegen bis 1914 auf 8 %, erhöhten sich in den letzten Jahren auf 27—28 % der Prämieneinnahmen; doch spielen die absoluten Umsatzhöhen von 4—5 Mill. RM., wirtschaftlich gesehen, keine große Rolle. Das Gleiche gilt für

3. die Wasserleitungsschäden-Rückversicherung,

welche bereits ab 1895 in Deutschland von den Erstversicherern[25]) benutzt wird, jedoch die Rückdeckungsquoten (1913: 16,2 %, 1934 sogar 36,1 % der Prämieneinnahmen) nur aus rein geschäftspolitischen Rücksichten erreichte (Konzernzugehörigkeit!). Während im Jahre 1880 die Rückversicherer sich zu der Einführung dieser Versicherungsbranche ablehnend verhielten,[26]) wurde sie später ein begehrter Geschäftszweig, dessen regelmäßig günstige Betriebsergebnisse gute Ausgleichsmöglichkeiten für verlustbringendes anderes Geschäft bot.

4, Schließlich gibt es noch eine Reihe weiterer Zweige, welche die Rückversicherung nicht entbehren können. Seit 1904 bereits bedient sich in Deutschland die Maschinenbruchversicherung der Rückdeckung mit Quoten von 50 bis über 70 %; sie verdankt ihre Einführung den Rückversicherern.

Weiterhin dürfen in hohem Maße der Rückversicherung die jüngsten Zweige, die teilweise als Katastrophenversicherungen von Schadenshäufung bedroht sind, z. B. die Hochwasserschäden- und Sturmschäden-Versicherung.

V. Die Retrozession in den gemischten Rückversicherungszweigen.

Die statistischen Veröffentlichungen über das Geschäft der Rückversicherungsgesellschaften im alten Österreich-Ungarn, in der Schweiz und in Deutschland enthalten unter dem Titel „Gemischte (diverse oder sonstige) Zweige" alle Branchen außer den vier Hauptbranchen: Feuer-, Transport-, Lebens-, Unfall- und Haftpflicht-Rückversicherung. Über das Geschäft dieser gemischten Zweige sei folgender Überblick gegeben (in Mill. der Landeswährung):

Tabelle Nr. 27

Rückvers.-Gesellschaften	1913		1929		1933		1935	
	Prämieneinnahmen	dav. % in Retr	Prämieneinnahmen	dav. % in Retr.	Prämieneinnahmen	dav. % in Retr.	Prämieneinnahmen	dav. % in Retr.
deutsche	59,035	37,8	59,248	29,3	50.617	18.3	57,904	14,2
schweizerische	1.299	netto	39,016	43,9	38,831	34,1	34,222	23,4
österreichisch-(ungarische)	0,866	19,0	—	—	—	—	—	—

[26]) Vergl. Kleeberg: „Die Wasserleitungsschäden-Versicherung" im Assekuranz-Jahrbuch, 1920, S. 183.

Gegenüber den vier Hauptzweigen tritt die Bedeutung aller übrigen Geschäftszweige der Rückversicherung stark zurück. Die Höhe der Retrozessionsquoten bietet ein wenig einheitliches Bild und besagt auch wenig, was verständlich ist, da in der Vielheit von Zweigen das Typische verloren geht.

E. Zusammenfassung.

Der Umfang und die Bedeutung der Rückversicherung variiert mit den einzelnen Versicherungszweigen. Von größter Bedeutung ist die Rückversicherung für die Feuer- und Transportbranche; auch die Unfall- und Haftpflichtversicherung geben bedeutende Summen, absolut wie relativ betrachtet, an das Rückversicherungsgewerbe ab; beachtlich sind auch die Beträge, welche die Lebensrückversicherung umsetzt. Schließlich betätigten sich die Rückversicherungsgesellschaften als Gründer, Förderer und natürlich auch als Nutznießer in den übrigen Geschäftszweigen. Die Ergebnisse unserer Darlegungen können wir dahin zusammenfassen:

Der Rückversicherungsbedarf in den einzelnen Zweigen ist fast ausnahmslos gestiegen. Der Prozentsatz der Abgaben für Rückversicherung hat im Laufe der Zeit sich wesentlich erhöht; diese Steigerung beruht sowohl auf der Zunahme der gezeichneten Summen als auch der Abnahme des Selbstbehalts.

Der Rückdeckungsbedarf wird dringender in wirtschaftlich ungünstigen und politisch unruhigen Zeiten, in Kriegs- und Krisenjahren; er steigt mit der Zunahme der wirtschaftlichen Verflechtung und kapitalistischen Durchdringung alles wirtschaftlichen Geschehens, der wachsenden Industrialisierung und Technisierung des Verkehrs, da gleichzeitig die Gefährdung des zu versichernden Interesses zunimmt.

Die Rückversicherungsquote wächst im allgemeinen mit der Größe der Risiken und ihrer Gefährlichkeit, mit der Schwierigkeit, die vom Versicherungsnehmer willensmäßig beeinflußbare Gefährlichkeit eines Risikos zu beurteilen. Sie kann niedriger sein, wenn statistische Erfahrungen und Gesetzmäßigkeiten die drohenden Schadenshäufungen einengen; sie kann abnehmende Tendenz aufweisen mit wachsender Ausdehnung der Geschäftsbasis. Junge Gesellschaften bedürfen mehr der Rückversicherung als alte erfahrene Gesellschaften, welche durch Ansammlung von Reserven weniger auf Rückhalt angewiesen sind; ja für die Neueinführung eines Versicherungszweiges übernehmen die Rückversicherer selbst die Pionierarbeit, sichern sich dabei gute Geschäftsabschlüsse.

Das stark subjektiv beeinflußbare Risiko, dessen Qualität sehr schwierig eingeschätzt werden kann, drängt den vorsichtigen Versicherer zu besonders hoher Rückdeckung. Wird kein ausreichender Rückversicherungsschutz gefunden, so tritt Rückversicherungsnot ein, welche Abhilfe schaffende Kräfte mobilisieren muß, um nicht anderes volkswirtschaftliches Vermögen mit aufs Spiel zu setzen.

Durch Übernahme von Risiken mehrerer Zweige verbessert der Rückversicherer den Risikenausgleich; durch Kombinierung ungleichwertiger Risiken erreicht er einen Ausgleich der Geschäftsqualität, eine Stabilisierung der Geschäftsergebnisse.

Die Bedeutung der Rückversicherung in den verschiedenen Organisationsformen kann dahingehend charakterisiert werden: der Bedarf an Rückversicherung der öffentlichen Anstalten ist kaum erwähnenswert; zumeist übernimmt ein eigens gegründeter Rückversicherungsverband diese Aufgabe. Auch die Gegenseitigkeitsvereine geben nur wenig Geschäft in Rückdeckung, da zunächst die Nachschußpflicht der Mitglieder Rückhalt gewährt, weniger jedenfalls als die Aktien-Gesellschaften, die als Hauptfunktionäre im Rückversicherungsgewerbe dieses fortlaufend organisatorisch und technisch verbessert und ausgebaut haben.

DRITTER TEIL

Die technischen Grundlagen der Rückversicherung.

Die bisherigen Betrachtungen über den Aufbau der Rückversicherung in den einzelnen Ländern, und speziell über ihren Umfang in den einzelnen Versicherungszweigen sollten uns ihre große Bedeutung von der wirtschaftlichen Seite vor Augen führen. Die hohen Anforderungen, die an die Rückversicherung im Wirtschaftsleben der Völker gestellt werden, verlangen natürlich eine rationelle Fortentwicklung ihres Betriebes, d. h. rationelle Methoden zur Erfüllung der gestellten Aufgaben. Sache der Technik ist es, diese rationalen Methoden in der Praxis zur Anwendung zu bringen.

Die Rückversicherungstechnik im besonderen umfaßt die Gesamtheit aller rationalen Erwägungen und Verfahren, welche die gesunde und erfolgreiche Geschäftsführung eines Rückversicherungsbetriebes garantieren. Ihre genaue Kenntnis, ihre praktische Anwendbarkeit und stete Verfeinerung verlangt immer dringlicher das moderne, zunehmend komplizierte Wirtschaftsleben.

Niemand wird den Wert gesammelter Erfahrungen oder auch das Wirken des Zufalls leugnen; soweit statistische Daten annähernde Schätzungen zulassen oder mathematische Berechnungen gar exaktere Ergebnisse liefern, liegt ihre pflegliche Behandlung und Verwendung im eigenen Interesse der Rückversicherer.

Unsere Aufgabe soll es sein, die Gestaltung der Rückversicherung aus ihren technischen Grundlagen heraus zu erkennen und zu verstehen. Dazu scheint mir notwendig und hinreichend, die Darstellung nach folgenden drei Gesichtspunkten aufzugliedern: der Betrachtung der mathematisch-statistischen Grundlagen folgt eine solche über die vertrags-technischen Eigenarten, welche beide, drittens, der richtigen Preiskalkulation bedürfen, wenn der Gesamtaufbau des Rückversicherungsbetriebes rationelles Arbeiten garantieren soll.

A. Die mathematisch-statistischen Grundlagen allgemeinen Charakters.

I. Das Gesetz der großen Zahlen und die Rückversicherung.

In den Prinzipien der Wahrscheinlichkeitstheorie, der Lehre von der Wahrscheinlichkeit des Eintritts eines zufälligen Ereignisses, besagt das Gesetz der großen Zahlen ungefähr folgendes: Durch die Beobachtung einer hinlänglich großen Anzahl von zufällig auftretenden Erscheinungen gelangt man zu der Erkenntnis, daß eine gewisse Regelmäßigkeit in den Erscheinungen hervortritt, welche bei willkürlich herausgegriffenen Teilen

der beobachteten Erscheinungen nicht erkennbar ist. Die Erklärung dieses für das praktische Leben wichtigen Erfahrungsgesetzes, das den Wahrscheinlichkeitsgrad quantitativ zu schätzen versucht, hat man darin zu sehen, daß in der großen Masse von zufällig wechselnden Erscheinungen die gesetzmäßige Wirkung konstanter Ursachen hervortritt, die Wirkung inkonstanter Einflüsse sich sozusagen für den Beobachter „interferiert", mit anderen Worten, daß das Wesentliche der Erscheinung gegenüber den variablen Erscheinungen zu Tage tritt und zwar um so stärker, je größer die Anzahl der Beobachtungen ist.

Ein Versicherer habe, um an einem Beispiel die Bedeutung des Gesetzes der großen Zahlen klar zu machen, die von ihm übernommenen Risiken bereits in Klassen gleicher Gefahrenart und gleicher Schadenshäufigkeit zergliedert. Sein Versicherungsbestand umfasse 10 000 Risiken zu 1000 RM. Unter Zugrundelegung eines Schadenssatzes von 1 % und unter der Annahme, daß nur Vollschäden eintreten, sind 100 000 RM. Netto-Prämien ausreichend, die hundert anfallenden Schäden zu decken. Befindet sich aber unter den 10 000 Risiken nur ein einziges in Höhe von 100 000 RM., das also 1000 RM. Prämien einbringt, und dieses eine sei zufällig unter den 100 nach Annahme eintretenden Schäden, so reichen die Einnahmen in Höhe von 100 990 (= 99 990 + 1000) RM. bei weitem nicht zur Deckung der Schäden in Höhe von 199 000 (= 99 000 + 100 000) RM.; das eine Großrisiko allein würde die Gesamteinnahmen verschlingen.

Wie hilft sich nun der Versicherer in einem solchen Falle, in dem Schäden eintreten, die durch die ungleiche Größenordnung der Versicherungssummen hervorgerufen werden? Soll oder darf er z. B. auf Großrisiken verzichten, wo doch die starke Konkurrenz im Geschäftsleben von vornherein die Berücksichtigung nur einer einzigen Risikenkategorie unmöglich macht?

Hier beginnt die Aufgabe der Rückversicherung, den Versicherer gegen Schäden aus dem ungleichen Bestand zu schützen.[1]) Die Rückversicherung will also die Teilung des Risikos; dabei übernimmt der Rückversicherer den Anteil, um den der Versicherer zu stark belastet ist, falls man dem Hauptzweck einer rationalen Technik gerecht werden will. Gerade in der zweckmäßigen Verteilung der Gefahren auf möglichst viele Schultern liegt, wie bereits eingangs dieser Arbeit betont wurde, die große Bedeutung der Rückversicherungstechnik.

Aus mathematisch-statistischen Überlegungen an Hand des Gesetzes der großen Zahlen ergibt sich also die Erkenntnis, daß die Rückversicherung zwecks Verteilung der Gefahren ein technisch notwendiges Verfahren darstellt.

Darüber hinaus aber hat das Gesetz der großen Zahlen noch eine weitere Bedeutung dadurch, daß mit seiner Hilfe eine Erkenntnis quantitativen Inhalts gewonnen werden kann, die besagt:

[1]) Diese Aufgabe leistet auch die Mitversicherung, bei der, wie wir bereits früher ausführten, die Versicherungssummen bei mehreren Versicherern untergebracht werden müssen.

„Die mittlere Abweichung von dem durchschnittlichen Schadenssatze verringert sich proportional der zweiten Wurzel aus der Zahl der Versicherungen."

Riebesell [2]) stellt für die mittlere Abweichung folgende Formel auf:

$$M = V \cdot \sqrt{n \cdot p \cdot q},$$

wobei V die mittlere Versicherungssumme des Bestandes, n die Anzahl der Versicherungen, q der Nettoprämiensatz und p = 1—q bedeutet. Vergrößert man also die Anzahl der Versicherungen um das Vierfache, so verringert sich das Risiko der mittleren Abweichung von dem durchschnittlichen Schadenssatze um die Hälfte. Da eine Vervielfachung des Versicherungsbestandes aber infolge des harten Konkurrenzkampfes höchst unwahrscheinlich oder gar unmöglich ist, so bleiben dem Versicherer, um sich gegen Schwankungen im Schadensverlauf einzelner Jahre zu schützen, folgende Möglichkeiten: die Ansammlung von Reserven oder die Rückversicherung.[3])

Nun kann die Bildung hoher Reservesummen nicht in wenigen Jahren auf Kosten der Versicherungsnehmer geschehen; sie verlangt andererseits auch eine möglichst rentable und gleichzeitig liquide Form der Anlage. Selbst bei stärkster Ansammlung und Liquidität der Reserven wird man nicht ganz auf die zweite Möglichkeit verzichten können.

Der zweite Weg aber ist der der Rückversicherung, das heißt — mathematisch ausgedrückt — nichts anderes als die Senkung der mittleren Versicherungssumme des Bestandes V bis zu der Höhe, ab welcher die vorhandenen Reserven jenen Abweichungen des Schadensverlaufes hinreichend zu begegnen vermögen.

Aus dem Inhalt des Gesetzes der großen Zahlen gewinnen wir also die zweite Erkenntnis, daß nämlich die Rückversicherung die zeitlichen Schwankungen in dem Auftreten der Schäden beim Versicherer ausgleicht durch räumliche Ausdehnung der Risikengemeinschaft.

II. Der Selbstbehalt und seine Bestimmung.

Nachdem wir aus diesen kurzen Überlegungen die Notwendigkeit und Zweckmäßigkeit der Rückversicherung vom mathematisch-statistischen Standpunkte aus erkannt haben, fragen wir uns weiter, welche Möglichkeiten bestehen zu bestimmen, bis zu welcher Höhe der Versicherer bei rationaler und versicherungstechnisch richtig aufgebauter Betriebsweise ein Risiko für eigene Rechnung tragen kann.

---

[2]) „Rückversicherung und Gesetz der großen Zahlen" im Sonderheft des Rückversicherungsverbandes kantonalschweizerischer Feueranstalten, Bern 1936.

[3]) Riebesell glaubt auf Grund seiner Untersuchungen in der Feuerbranche, daß im allgemeinen eine Reserve in Höhe des 27fachen Betrags der mittleren Abweichung als Deckungsrücklage für Katastrophen mit großer Wahrscheinlichkeit ausreichend sei. (Vergl. die vorangehende Anmerkung!) Sonst auch: „Grundfragen der Rückversicherung" in Versicherung und Geldwirtschaft, 1927, S. 161. „Einführung in die Sachversicherungsmathematik". Berlin 1936, S. 40.

Die Theorie des Selbstbehalts liefert eine geeignete Methode, die objektive Verteilung der Risiken zu gewährleisten. Wir definieren:

„Der Selbstbehalt[4]) ist der Höchstbetrag, den der Versicherer, ohne seine finanzielle Leistungsfähigkeit zu gefährden, für eigene Rechnung übernehmen kann."

Alles, was über diesen Grenzwert hinausgeht, wird an einen oder mehrere Rückversicherer weitergegeben. Jeder Rückversicherer seinerseits wird bei der Übernahme eines Risikos ebenfalls prüfen, ob er den angebotenen Teil ganz oder nur teilweise tragen kann, also selbst möglicherweise einen Selbstbehalt fixieren, um nicht seine eigene Existenz aufs Spiel zu setzen.

Demnach ist es geboten, unsere Ausführungen sowohl vom Standpunkte des Erstversicherers wie auch des Rückversicherers aus zu gestalten; andererseits muß man die Bestimmung des Selbstbehalts in Theorie und Praxis[5]) unterscheiden.

Die Ermittlung des Selbstbehalts beim Erstversicherer geschieht in der Praxis nach den verschiedensten Gesichtspunkten, wie wir bereits bei der Betrachtung der Rückversicherung in den einzelnen Zweigen erkannten. Wiederholt ergab sich dort an Hand des statistischen Materials, daß je gefährlicher und wertvoller sich ein Risiko darstellte, um so höher der Rückdeckungsprozentsatz, um so kleiner der Selbstbehalt lautete.

Gerade die Gefährlichkeit, das heißt die Wahrscheinlichkeit des Eintritts der Gefahr und die Höhe des Wertes des übernommenen Risikos zwangen den Versicherer zu genauerer Beachtung der statistischen Ergebnisse der anfallenden Schäden. Es lag in seinem eigenen Interesse, für die übernommenen, nach Größe und Gefahr klassifizierten Risiken ein gewisses Schema aufzustellen, nach welchem die Höhe des Selbstbehaltes eines Risikos schnell abgelesen werden konnte.

Diese Selbsbehaltstabellen gewannen in der Praxis immer größere Bedeutung für den Versicherer; sie wurden in ihrer verbesserten technischen Ausgestaltung zum wichtigen Kontrollmittel der rationellen Geschäftsführung.

Der Rückversicherer seinerseits hat an der richtigen Tarifierung des Selbstbehaltes ein nicht minder großes Interesse, so daß er bemüht sein wird und muß, die Maximierungsgrundsätze seiner Geschäftskunden mit seinen eigenen Geschäftsgrundsätzen in Einklang zu bringen, d. h. in unserem Falle, daß er seine summenmäßige Anteilnahme auf den Selbstbehalt des Versicherers abstimmen muß.[6])

Die in der Versicherungspraxis üblichen, mannigfaltig ausgebildeten

[4]) Neben der gebräuchlichsten Bezeichnung Selbstbehalt trifft man auch Namen wie: Maximum, Eigenbehalt, Priorität, Plein.

[5]) Es ist nicht so, daß die Praxis die mathematische Theorie völlig vernachlässigt, vielmehr kommen deren Lehren mehr oder weniger bewußt zum Ausdruck.

[6]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 108.

Selbstbehaltstabellen [7]) umfassen die nach Gefahrenklassen gruppierten Risiken nebst den zugehörigen Maximalsummen. Oft sind aus beigefügten Anmerkungen die normativen Grundsätze der Maximierung zu erkennen, welche gewöhnlich die eigenen Erfahrungen einer Gesellschaft wiederspiegeln. Die aus den statistischen Beobachtungen gewonnene Erkenntnis, daß bei leichten Risiken der Selbstbehalt prozentual höher ist als bei schweren Risiken, liegt weniger in dem Mangel der exakten Bestimmung des Eintritts solcher Schäden,[8]) als vielmehr in der stärkeren Gefährdung des Geschäftsbetriebes infolge drohender zufälliger Schwankungen des Schadensverlaufes.[9])

Weitere Anhaltspunkte bei der Bestimmung des Selbstbehalts sah der Praktiker in der soliden Ausstattung einer Gesellschaft mit Garantiekapitalien, in der Höhe des eingezahlten Aktienkapitals und der verschiedenen Reserven. Die Bedeutung der kräftigen Finanzgebarung auf der Basis einer günstigen Anlage- und Reservepolitik geht jedoch nicht so weit, daß sie Anomalien im Schadensverlauf ausgleichen soll; das soll und kann nicht gemeint sein. Ihr Einfluß dürfte am besten charakterisiert sein mit den Worten eines Praktikers: [10]) „Kapitalstarke Gesellschaften können natürlich höhere Beträge für eigene Rechnung laufen als kapitalschwache, wie auch aus den gleichen Gründen etwaigen reichlichen freien Reserven ein Einfluß auf die Höhe des Eigenbehalts eingeräumt werden darf."

Die finanzielle Stärke selbst setzt eine langjährige Geschäftstätigkeit und eine gewisse Größe des Versicherungsbestandes voraus, so daß auch diese Momente, wie bei der Ermittlung des Rückversicherungsbedarfs aus dem statistischen Material schon zum Ausdruck kam, in der Höhe des Selbstbehaltes mitbestimmend sind. Schließlich spielen in der Praxis die subjektive Ansicht und Einsicht, die Erfahrung und Geschäftsklugheit der leitenden Persönlichkeit, sowie die durch die jeweiligen Marktverhältnisse bedingte Konkurrenz eine wichtige Rolle.

Besondere Erwähnung verdient die Auswirkung der Konzernbildung auf die Gestaltung des Selbstbehalts. Im Falle engen Zusammenschlusses ist es die Summe der Garantiekapitalien aller zugehörigen Gesellschaften, die hinsichtlich ihrer finanziellen Kraft für die Berechnung des Selbstbehalts zu berücksichtigen wäre; die Möglichkeit ihrer leichteren totalen Ausnutzung macht es wahrscheinlich, daß man innerhalb des Konzerns einen höheren Selbstbehalt anwendet, als wenn man es mit denselben, jedoch alleinstehenden Gesellschaften zu tun hätte.

Weiterhin erblickt Herrmannsdorfer [11]) auch in der Herkunft der

---

[7]) Musterbeispiele sind in der Literatur vielfach anzutreffen, so bei Hall: „Die deutsche Lebensrückversicherung" 1913, S. 82; Jahn: a. a. O. S. 51; Cruciger: a. a. O. S. 211; Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 111.

[8]) Mainhardi: „Die Rückversicherung", Berlin 1925.

[9]) Die mathematischen Überlegungen an Hand der Formel, Seite 65, bewiesen ebenfalls ihre Unzweckmäßigkeit.

[10]) Cruciger: a. a. O. S. 13.

[11]) A. a. O. S. 362.

Garantiemittel aus einem möglichst ausgedehnten Kreis zahlungsfähiger Aktionäre einen Gesichtspunkt für die Bemessung des Selbstbehalts; mit Recht; denn das ist ja nur die Anwendung des Verteilungsprinzips auf die Risikengemeinschaft von Aktionären, also eine Anwendung des allgemeinen Versicherungsgedankens. Auch der Versicherungsbestand eines Konzerns, seine Größe und Art zwingt die Leiter bei der Frage des Selbstbehalts zu besonderer Aufmerksamkeit gegenüber Gefahren, welche in dem Mangel an Risikenmischung begründet liegen. Daher ist es angebracht, daß über sämtliche Geschäftsstellen innerhalb des Konzerns eine Oberaufsicht besteht, die das Gesamtgeschäft, den Selbstbehalt und das Rückversicherungsgeschäft, soweit es im Konzern bleibt einerseits und an außenstehende Gesellschaften andererseits geben wird, überwacht und erforderlichenfalls auch gefahrschützend eingreift.[12])

Die bisherigen Betrachtungen über den Selbsbehalt ergaben, wie man in der Praxis unbekümmert um eine exakte Theorie den jeweiligen Erfordernissen mittels allgemeiner Grundsätze, mittels Erfahrung und Unternehmungsgeistes gerecht zu werden suchte. Hingegen unternimmt es die mathematische Theorie, aus den Lehrsätzen der Wahrscheinlichkeitstheorie und mathematischen Statistik eine exakte Bestimmung der Höhe des Selbstbehaltes abzuleiten.[13]) Grundsätzlich muß man zwischen dem Einzelselbstbehalt und Jahresselbstbehalt unterscheiden.

Der Jahresselbstbehalt ist der Schadensgrenzbetrag, den der Versicherer für die Dauer eines Geschäftsjahres kraft seiner — nach Abzug sämtlicher Kosten und Steuern — verfügbaren Mittel für eigene Rechnung zu halten vermag. Er gewinnt dadurch den Charakter eines Etats; Anwendung findet er in der Praxis in der Form der Schadensexzedenten-Rückversicherung für ein Geschäftsjahr.[14])

Es bleibt als Hauptaufgabe zu untersuchen, von welchen Faktoren der Einzelselbstbehalt — im folgenden immer kurz Selbstbehalt genannt — abhängig ist.

Wir finden,[51]) daß der Selbstbehalt einerseits vom Schadensmaximum, dem voraussehbaren Schadenshöchstbetrag abhängt, welchen ein Versicherer auf ein Risiko selbst zu tragen vermag; dieses Maximum aber wird aus folgenden objektiven Daten errechnet: der Anzahl der Risiken, der Höhe ihrer mittleren Versicherungssumme, der Gleichartigkeit des gesamten Risikenbestandes und den gesamten Garantiekapitalien des Versicherers. Der zweite Faktor für die Bestimmung des Selbstbehaltes, die

[12]) Ausführlichere Gedankengänge siehe Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 361.

[13]) Vergl. die Artikel: Riebesell, die Mathematik der Feuerversicherung, Heft 38 d. Veröff. d. Vereins f. Versicherungswiss.; Burrau: Die Grundlagen d. Vers.-Statistik, Berlin 1924; Julin: Principes de statistique théorique et appliquée, Brüssel 1921.

[14]) In der Schadensexzedenten-Rückversicherung zahlt der Versicherer alle in einem Jahre auftretenden Schäden bis zu einer selbst gewählten Maximalsumme, dem Schadensselbstbehalt. Siehe S. 77 dieser Arbeit!

[15]) Vergl. Henne: „Selbstbehalt und Rückversicherung" in Veröff. d. Deutschen V. f. Vers. wiss. Heft 31, S. 97 ff.

Schadensquote, stellt sich dar als Quotient aus dem statistisch ermittelbaren Schadensdurchschnitt in die mittlere Versicherungssumme, das ist mit anderen Worten der wahrscheinliche Schadensprozentsatz je Risiko.

Aus dem Schadensmaximum M und der Schadensquote q errechnet man den Selbstbehalt S:

$$S = \frac{M}{q}$$

Es muß ausdrücklich betont werden, daß in diese so einfache Formel durch die Wahrscheinlichkeitsgröße q das subjektive Moment der Risikenbewertung hineingetragen wird, eine Tatsache, der wir also auch hier Rechnung zu tragen haben.

Die rein mathematische Formulierung des Selbstbehalts ist jungen Datums [16]) und hat in den letzten Jahren erst eine gewisse Beachtung und Anwendung in der Praxis gefunden, in erster Linie in der Lebensversicherung, weniger in der Sachversicherung.[17])

Die mathematische Richtung benutzt die Ergebnisse der Statistik, die angefallenen Schäden im Bestande, zur Berechnung der verschiedenen Größen, die in der Risikotheorie ihre Auswertung gefunden haben. So verlangt die rationelle Bestimmung des Selbstbehaltes zunächst als Grundtatsache, daß alle zu erwartenden Schäden durch die entsprechend bemessenen Prämieneinnahmen ausreichend gedeckt sein sollen. Zufälligen Schwankungen, mit deren Eintreten immer gerechnet werden muß, wird durch die Errechnung einer mittleren Abweichung sowohl für das einzelne Risiko wie für den gesamten Bestand einer Gesellschaft Rechnung getragen. Es läßt sich eine „Verlustschranke" berechnen derart, daß höchtens 1 % Wahrscheinlichkeit besteht dafür, daß die Schwankungen im Schadenverlauf die Größe $3\sqrt{\Sigma\, a^2 \cdot n}$ erreichen oder überschreiten, wobei a die Entschädigungssumme, n die Zahl der Schadensfälle bedeutet.[18])

Durch Formulierung von Bedingungen, denen der Versicherungsbestand und jedes einzelne Risiko genügen muß, errechnete man die Selbstbehaltssummen nach den verschiedensten Methoden. Es leuchtet ein, daß man jenen Bedingungen den Vorzug gibt, bei welchen „die Verlustgefahr möglichst klein, die Gewinnmöglichkeiten möglichst groß" [19]) werden. So lauten Formulierungen dieser Art:

---

[16]) Die Mathematiker Laurent und André befaßten sich früher mit der Theorie des Selbstbehalts, doch ist der von letzterem formulierte Satz, daß das Doppelte des mittleren Risikos ein geeignetes Maximum sei, kein exakt mathematisches Ergebnis.

[17]) Berger: „Die Prinzipien der Lebensversicherungstechnik", II. Bd.; Vajda: „Wahrscheinlichkeitstheoretische Grundlegung der Versicherungsmathematik" im Ass.-Jahrbuch 1933.

[18]) Riebesell: Rückversicherung oder Reservefonds" in Deutsche Rückversicherungszeitung 1924, Nr. 4, 5. Die obige Formel gewann Riebesell aus der statistischen Auswertung von Material der Hamburger Feuerkasse.

[19]) Neuhaus: „Über die Berechnung des Selbstbehalts b. Lebensversicherungen". Neum. Zeitschr. 1936. S. 1924.

1. Der zu erwartende Verlust im Verhältnis zum gesamten Selbstbehalt soll ein Minimum sein;
2. der zu erwartende Verlust im Verhältnis zur gesamten Nettoprämie soll ein Minimum sein;
3. der zu erwartende Verlust im Verhältnis zum möglichen Gewinn soll ein Minimum sein.

Es ist nicht ratsam, in der Praxis den theoretisch noch tragbaren Selbstbehalt immer auch ganz in Deckung zu behalten, da sonst auf die Dauer die Geschäftsgewinne auf ein Minimum sinken, fortfallen oder gar in Verluste sich wandeln würden.[20]) Zudem ist auf die ausreichende Tarifierung der Prämiensätze größter Wert zu legen und es sollte in der Praxis stets der Selbstbehalt mit dem Prämiensatze gekoppelt, festgesetzt werden.

Für die Zweige der Sachversicherung sind die mathematischen Untersuchungen und Berechnungen des Selbstbehalts durch Riebesell[21]) grundlegend und richtunggebend angefaßt worden. Er berechnet die mittlere Abweichung für jedes einzelne Risiko und den Gesamtbestand; der Quotient aus dieser mittleren Abweichung in die Gesamtprämien, das „Hasardmaß", und jene mittlere Abweichung sind Hilfswerte zur Bestimmung eines Durchschnittsmaximums des Versicherungsbestandes, nach welchem das Maximum je Risikenkategorie errechnet wird. Die Bestimmung dieses Durchschnittsmaximums läßt einer Gesellschaft bei genügend großem Bestande Ausgleichsmöglichkeiten innerhalb der einzelnen Risikengruppen. In Verbindung mit der Errechnung von Reserven zum Schutze gegen Verluste interessiert das Ergebnis:[22])

Die Häufigkeit der Verlustjahre nimmt mit wachsender Anzahl der Versicherungen und mit wachsender Schadenswahrscheinlichkeit ab.

In dem Quotienten aus der Zahl der Schäden, die ihrer Gesamtsumme nach die halbe Jahresschadenssumme erreichen, und der Anzahl aller Schäden eines Jahres sieht Riebesell[23]) eine charakteristische Größe des Geschäfts und des Geschäftsverlaufs, wenn man ihn für genügend lange, aufeinander folgende Jahre darstellt. Eine bedeutende Veränderung seines Wertes im Lauf der Jahre bedeutet danach einen Wandel in der Gestaltung der Schäden, diese wiederum muß sich auf die Höhe des Selbstbehalts auswirken.

Vom Standpunkte des Rückversicherers gesehen, kann es durchaus nicht gleichgültig sein, wie der Selbstbehalt des Versicherers bemessen wird. Es werden Versicherer wie Rückversicherer darauf bedacht sein, sich in ihren geschäftlichen Grundsätzen weitgehend die Hand-

[20]) Brown: „Die Grenzen der Versicherungsbetätigung". Bericht vom V. Internat. Kongreß f. Versicherungswissenschaft i. J. 1906.

[21]) „Die Mathematik der Feuerversicherung" und „Einführung in die Sachversicherungs-Mathematik", beide erschienen unter den Veröffentlichungen d. deutschen Vereins f. Versicherungswissenschaft.

[22]) Einf. in die Sachversicherungsmathematik. S. 22.

[23]) „Die Mathematik der Feuerversicherung". S. 185.

lungsfreiheit zu wahren; die Tatsache aber, daß beide aufeinander angewiesen sind, muß sie zur gegenseitigen geschäftlichen Ehrbarkeit im Handeln verpflichten.

Der Rückversicherer hat das Recht, zu verlangen, daß der Erstversicherer sich an jedem Risiko in angemessener Höhe selbst beteiligt, wodurch das Gefühl der Schicksalsgemeinschaft stets wachgehalten wird. Dabei ist es recht und billig, daß der Selbstbehalt stets in Verbindung mit dem Prämiensatze [24]) festgelegt wird, um der Prämienschleuderei und der ungerechten Belastung des Rückversicherers mit nur schwerem Geschäft wirksam zu begegnen. Die Praxis [25]) zeigt aber, daß dem Rückversicherer oft die notwendigen Unterlagen fehlen, um die richtige Höhe seiner Beteiligung an dem übernommenen Geschäft festzusetzen; er ist dann auf die solide Geschäftsführung der abgebenden Gesellschaft angewiesen.

Erhält der Rückversicherer auf Grund laufender Verträge obligatorischen Charakters seine Geschäfte einfach überwiesen, so muß er sich entscheiden, welchen Betrag er übernehmen und wieviel davon er für eigene Rechnung tragen will, nachdem er Überlegungen derselben Art wie die abtretende Gesellschaft gemacht hat, Überlegungen betreffs der Größe seines Bestandes, der Schwere der Risiken und der Höhe seiner Garantiekapitalien.

Besitzt der Rückversicherer genügend Handlungsfreiheit und kann er die überwiesenen Risiken im einzelnen prüfen, so wird auch er sich eine Maximaltabelle nach denselben oder ähnlichen Gesichtspunkten wie der Erstversicherer anlegen und danach die Höhe seines Selbstbehaltes bemessen. Gründliche Kenntnisse des Versicherungsmarktes, speziell auch der einzelnen Länder, und vorausschauende Geschäftsklugheit sind im Rahmen der Maximierungsgrundsätze des Rückversicherers von erhöhter Bedeutung, ganz zu schweigen von den mehr oder minder stark bestehenden geschäftlichen Beziehungen, vom Ruf alter angesehener Gesellschaften und anderer Inponderabilien, welche bei der Festsetzung des Selbstbehalts eine Rolle spielen.

B. Vertragsformen der Rückversicherung und ihre technischen Eigenarten.

Der Geschäftsverkehr der an dem Abschluß einer Rückversicherung interessierten Parteien erfuhr mit der Entwicklung des Rückversicherungswesens eine entsprechende Ausgestaltung. Die ständig wachsenden Bedürfnisse des modernen Wirtschaftslebens und die damit verbundene Intensivierung aller geschäftlichen Vorgänge brachten es mit sich, daß auch die Form der geschäftlichen Beziehungen im Rückversicherungsgewerbe

[24]) Herrmannsdorfer: „Technik und Bedeutung der Rückversicherung". S. 129 ff.

[25]) Die folgenden Gedankengänge entstammen den trefflichen Ausführungen Herrmannsdorfers: a. a. O. S. 132 ff.

Änderungen und Verbesserungen unterlag. Aus der Mannigfaltigkeit der vertraglichen Abmachungen der Geschäftspartner lassen sich eine Reihe von Grundformen des Vertragsabschlusses erkennen. Je nachdem man den Gesichtspunkt der Einteilung der Rückversicherungsverträge wählt, kommt man zu einer verschiedenen Gruppierung der Vertragssysteme.[26]) Hier sollen die Rückversicherungsverträge nach dem Gegenstande der Rückdeckung gegliedert werden; die so gewonnene Hauptgruppierung wird untergegliedert nach der Form und Art der Beteiligung des Rückversicherers auf Grund der besonderen Vertragsform.

Nach dem Gegenstande der Rückversicherung unterscheidet man folgende Hauptgruppen:

I. Die Summenrückversicherung.
II. Die Schadenrückversicherung.
III. Die Gefahrenrückversicherung.

Die Summenrückversicherung ist jene Art der Rückdeckung, welche das Risiko, in diesem Falle bezeichnet als Versicherungssumme, anteilsmäßig aufteilt. Die Haftung des Rückversicherers erstreckt sich auf den übernommenen Teil der Versicherungssumme. Diese Gruppe hat in der Praxis durch die technische Ausgestaltung der verschiedenen Vertragsformen größte Bedeutung gewonnen, so daß wir uns mit ihr eingehend zu beschäftigen haben.

Bei der Schadenrückversicherung wird die Haftung des Rückversicherers nach dem eintretenden Schaden bemessen und zwar ist es der über eine gewisse Grenze hinausgehende Schadensbetrag (Schadensexzedent), der nach einem bestimmten Verteilungsschlüssel meist von mehreren Rückversicherern gedeckt wird.

Die Gefahrenrückversicherung wird für außergewöhnliche Gefahren aus einer besonderen Schadensursache in Anspruch genommen. Der Rückversicherer übernimmt hundertprozentig das vom Versicherer vielleicht aus geschäftlichen Rücksichten mitübernommene, jedoch zu seinem Bestande unpassende, meist stark gefährliche Risiko. Eine solche Totalrückdeckung war in der Transportversicherung die Abwälzung des Kriegsrisikos, wenn der Versicherer dafür die erforderliche Risikengemeinschaft bieten konnte. Diese Rückversicherungsart nimmt eine Sonderstellung ein, findet übrigens nur in Ausnahmefällen Anwendung, so daß wir uns weitere Ausführungen ersparen können.

Dagegen werden wir später auf eine andere besondere Vertragsart, die Poolrückversicherung, ausführlich zurückkommen müssen. Der Poolvertrag verpflichtet die ihm als Mitglieder angehörenden Gesellschaften — direkte wie Rückversicherer —, ihr Geschäft an die Gemeinschaft abzugeben, um dann den Gesamtbestand nach irgendeinem Schlüssel an die Mitglieder zurück zu verteilen.[27])

Nach dieser ersten Aufgliederung in Vertragsgrupppen gehen wir nun

[26]) Vergl. Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 9 ff.; Thorin: a. a. O. S. 46 ff.; Manes: II. Bd. S. 292 ff.

[27]) Herrmannsdorfer: „Die Rechtsnatur des Poolvertrages. Berlin 1924.

zu der eigentlichen Behandlung der in der Praxis entwickelten und verwendeten besonderen Vertragsformen über. Es kommt uns dabei hauptsächlich darauf an, das Wesen und die Bedeutung jeder Vertragsform aus der ihr eigentümlichen technischen Ausgestaltung zu erkennen.

I. Die Vertragsformen der Summenrückversicherung.

1. Der Einzelrückversicherungsvertrag.

Aus der geschichtlichen Entwicklung des Rückversicherungswesens erklärt sich die in der Literatur übliche Unterscheidung der Einzelrückversicherung von der laufenden Rückversicherung.

Die Einzelrückversicherung ist die älteste Form der „Rückdeckungnahme von Fall zu Fall" für ein einzelnes, genau bezeichnetes Risiko: wenn der Versicherer sich aus irgend welchen Gründen eines übernommenen Risikos wenigstens teilweise zu entledigen wünschte, wandte er sich an einen anderen Versicherer, der seinerseits das Angebot und seine Bedingungen prüfte, annahm oder ablehnte. Wesentlich ist, daß diese Vertragsart auf dem freien Entschluß seitens der beteiligten Parteien beruht, und daß sie immer nur ein Vertragsverhältnis begründet.

Die zur Rationalisierung und technischen Vervollkommnung hindrängende Entwicklung aller Wirtschaftsbetriebe hat die Einzelrückversicherung als veralteten Typ immer mehr in den Hintergrund gedrängt. Ihre Bedeutung und Anwendung ist daher heute die eines Gelegenheits- oder Verlegenheitsgeschäfts, das z. B. abgeschlossen wird, wenn ein spezielles, meist größeres Risiko zusätzlich Spitzendeckung erheischt.

2. Der laufende Rückversicherungsvertrag.

Das praktische Problem, das der Entwicklungsprozeß des Rückversicherungswesens auf dem Gebiete des Vertragsabschlusses stellte, fand seine Lösung in der Einführung des laufenden Vertrages. Der laufende Rückversicherungsvertrag legt durch seinen einmaligen Abschluß die Versicherungsbedingungen für alle im Vertrage angeführten Risiken eines Geschäftszweiges auf eine gewisse Zeit fest. Die Risiken sind dabei ihrer Art, nicht aber ihrer Zahl und Größe nach näher gekennzeichnet.

Wesentlich ist die Tatsache, daß durch den einmaligen Abschluß des Vertrages ein dauerndes Rückversicherungsverhältnis für alle Risiken einer bestimmten Art besteht. Darin liegt die Bedeutung und Überlegenheit dieser Vertragsart, daß sie dank ihrer technischen Ausgestaltung Kosten und Arbeit spart — besonders bei starkem Bestandswechsel, daß sie, einmal bestehend, ungesunde Konkurrenz für gewisse Zeit unmöglich macht, daß sie den Geschäftsbetrieb des Versicherers wie des Rückversicherers sicherer und stetiger zu formen beiträgt; zumal wenn das Vertragsverhältnis auf obligatorischer Basis beruht, sichert es beiden Vertragsparteien einen gewissen Geschäftsumsatz; doch darf die Gewißheit der Rückdeckungsmöglichkeit den Versicherer nicht zur leichtfertigen Übernahme von Risiken verleiten, wie auch andererseits der Rückversicherer nie die Kumulierungsgefahr in seinem Bestande übersehen darf.

In der Praxis sind nun je nachdem, wie der Rückversicherer vertraglich an der Versicherungssumme beteiligt ist, folgende Vertragsformen zur Ausbildung gekommen:

a) der Quotenvertrag;
b) der Exzedentenvertrag;
c) der Quotenexzedentenvertrag.

a) Der Quotenvertrag

verpflichtet den Erstversicherer zur Abgabe, den Rückversicherer zur Annahme eines bestimmten Anteils an allen Risiken eines Versicherungszweiges oder einer gewissen Risikenkategorie. Der Anteil wird in Prozent der Versicherungssumme jedes Risikos festgesetzt; entsprechend dieser Quote ist die Prämie aufgeteilt und sind die Unkosten und der eingetretene Schaden zu tragen.

Die Aufteilung des Risikos nach einer einmal festgesetzten Quote hat natürlich den Vorzug größter Einfachheit der Berechnung und Verrechnung, welche oft nur summarisch nach einem Monat oder noch längerer Zeit vorgenommen wurde.[28]) Für den Rückversicherer, der den Vorteil der Billigkeit eines solchen Vertrages ebenso genoß, war so lange keine besondere Gefahr gegeben, als der Erstversicherer selbst entsprechend hoch beteiligt blieb.

Der langfristig abgeschlossene Quotenvertrag ist — wirtschaftlich gesehen — von besonderem Wert für eine junge, im Aufbau befindliche Gesellschaft, da die Abwälzung der hohen Anwerbe-, Abschluß- und Geschäftsführungskosten ihre finanzielle Kraft wesentlich stärkt.

Vom versicherungstechnischen Standpunkte[29]) aus gesehen, ähnelt der Quotenvertrag stark der früher erwähnten Mitversicherung. Neben der als notwendig erkannten Aufteilung des Risikos kommen die technischen Momente nicht recht zur Geltung; es werden systematisch alle Risiken einer Gattung oder einer Sparte, auch wenn wegen ihrer geringfügigen Größe kein Aufteilungsbedürfnis vorliegt, nach demselben Verhältnis aufgeteilt; das Prinzip der Homogenisierung der Risiken wird vernachlässigt, da ihre Güte und der Gefährlichkeit nicht entsprechend beachtet werden. Daß somit auch einer exakten Berechnung des Selbstbehalts pro Einzelrisiko die Grundlage entzogen wird, dürfte ersichtlich sein.

Es fehlt in der Praxis nicht an Versuchen, derartige Mängel durch Abänderung der Vertragsform zu mildern. In der deutschen Unfallversicherung fand ein Verbesserungsvorschlag[30]) unter der Bezeichnung „Gruppen-Quoten-Rückversicherung" Eingang. Nach diesem Verfahren ist der Anteil des Rückversicherers variabel gestaltet: die Rückdeckungs-

[28]) Aus diesem Grunde brachte (nach Cruciger, a. a. O. S. 83) die Inflationszeit dem Quotenvertrag eine gewisse Blüte.

[29]) Vergl. die Ausführungen bei Mainhardi: „Die Rückversicherung", S. 29 und Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 68 ff.

[30]) „Versicherung und Geldwirtschaft", 1925, Nr. 3. Siehe den Artikel Biedermanns!

quote steigt mit zunehmender Größe der zu Gruppen zusammengefaßten Versicherungssummen.

Vielfach sind es rein organisatorische Beziehungen, die über die technischen Mängel hinwegsehen lassen. Herrmannsdorfer[31]) verweist auf die Entwicklung der Rückversicherung als Beweismittel dafür, daß die Quotenverträge überwiegend da zum Abschluß kommen, wo engste Zusammengehörigkeit der Parteien vorliegt, zum Beispiel innerhalb eines Konzernes auf der Basis kapitalsmäßiger Beteiligung oder auf Grund einer Interessengemeinschaft. Im großen und ganzen ist der reine Quotenvertrag wegen der ihm anhaftenden Nachteile in der Praxis etwas zurückgetreten zugunsten des Exzedentenvertrages.[32])

b) Der Exzedentenvertrag.

Durch den Abschluß eines Exzedenten-Rückversicherungsvertrages verpflichtet sich der Versicherer, von dem vorliegenden Risiko einen Anteil entsprechend seiner Leistungsfähigkeit für eigene Rechnung zu behalten, während ein oder mehrere Rückversicherer ihrerseits bereit sind, den über den Selbstbehalt des Erstversicherers hinausgehenden Betrag, den Exzedenten, in Rückdeckung zu nehmen.

Der Selbstbehalt wird vom Erstversicherer, wie wir bereits sahen, nach mathematischen Formeln, statistischen Unterlagen und persönlicher Erfahrung bestimmt; die für die verschiedenen Risikengruppen errechneten Höchstsummen werden in einer Maximaltabelle zusammengestellt.

Der für die Rückversicherung verbleibende Exzedent kann auf verschiedene Weise untergebracht werden. Nur in den wenigsten Fällen wird er ungeteilt einem einzigen Rückversicherer übertragen, zumeist wohl dann, wenn es sich um geringfügige Beträge handelt. Hochwertige Risiken, auch geschäftliche Rücksichten allein schon machen die Beteiligung mehrerer Rückversicherer am Exzedenten erforderlich.

Im letzteren Falle, wenn mehrere Rückversicherer beteiligt sind, erfolgt die Verteilung entweder quotenweise oder stufenweise. Der Exzedentenvertrag mit quotenweiser Beteiligung — die am häufigsten verwendete Art — spricht allen Vertragsparteien einen bestimmten, nicht notwendig gleich hohen Anteil am Exzedenten zu. Bei stufenweiser Beteiligung ist die Rangfolge, in der die Rückversicherer ihre Anteilsumme, soweit vorhanden, erhalten, von vornherein festgelegt.

Wenn beispielsweise von einem Risiko in Höhe von 150 000 RM. der Erstversicherer 50 000 RM. für eigene Rechnung behält, so ist der Exzedent, wenn drei Rückversicherer quotenweise mit 50 %, 30 % und 20 % beteiligt sind, dementsprechend in die Quotenanteile von 50 000, 30 000, 20 000 RM. aufzuteilen.

Sollen am obigen Risiko die drei Rückversicherer jedoch stufenweise beteiligt sein, so erhalten — vorausgesetzt, daß Beteiligung in der Höhe des Selbstbehalts festgelegt ist — die beiden ersten Rückversicherer ihren vollen Anteil, während der dritte leer ausgeht.

---

[31]) A. a. O. S. 70.

[32]) Mainhardi: a. a. O. S. 33.

Es kann aber auch sein, daß nach Beteiligung aller interessierten Rückversicherer noch ein ungedeckter Betrag, Superexzedent genannt, verbleibt, für den der Erstversicherer nochmals Deckung suchen muß. Die Unterbringung des Superexzedenten gestaltet sich naturgemäß schwieriger, da der Rückversicherer zumeist mit Recht in ihm ein schwereres Spitzengeschäft erblickt.

Die große Bedeutung des Exzedentenvertrages liegt in seiner zweckmäßigen Eigenschaft, den Erstversicherer entsprechend seinem wirklichen Bedürfnis von schweren Risiken entlasten und den verschieden großen Gefährdungsgrad der einzelnen Risiken ausgleichend gestalten zu können. Für den Erstversicherer ist diese Vertragsform die geeignetste und sicher auch begehrteste, falls er seine Haftung stets nach den Grundsätzen der Selbstbehaltstheorie selbst bestimmen und auf dem Konkurrenzmarkte durchzusetzen vermag.

Nun zeigt aber die Wirklichkeit, daß die guten Risiken in geringerem Umfange in Rückdeckung gegeben werden als die ungünstigeren. Dadurch wird der Rückversicherer zweifellos gegenüber dem Erstversicherer ungünstiger dastehen. Doch ist es aber nicht allein die Qualität des Risikos, nach der die Höhe des Selbstbehalts bemessen wird; auch liegt in der stärkeren Weitergabe von Großrisiken, welche überwiegend das Exzedentengeschäft umfaßt, noch nicht das Werturteil geringerer Qualität.[33]) Durch richtige Abstimmung seiner Überweisung auf den Selbstbehalt des abtretenden Versicherers und besondere Vorsicht bei Verträgen mit sog. freier Exzedentenbildung[34]) muß der Rückversicherer seiner ungünstigeren Lage wirksam zu begegnen suchen.

c) Der Quoten-Exzedenten-Vertrag.

Bei dieser Vertragsform gibt der Erstversicherer von der Gesamtheit seiner Risiken zunächst eine bestimmte Quote in Rückdeckung; soweit von dem ihm verbleibenden Anteil einzelne Risiken noch den Grenzwert seines Selbstbehalts übersteigen, gibt er auch diese Exzedenten an Rückversicherer weiter.

Wenn der Versicherer sein Geschäft an einem Risiko von 300 000 RM. auf einen Quotenanteil von 50 % und einen Selbstbehalt von 100 000 RM. begrenzt, so fallen an den oder die Rückversicherer 150 000 RM. + (150 000 — 100 000) RM. = 200 000 RM.

Für den Erstversicherer gewährt diese kombinierte Vertragsform neben der summarischen, versicherungstechnisch wenig befriedigenden Quotenabgabe von allen Risiken die zweckmäßige Entlastung von den größeren Wagnissen wenigstens bis zur Höhe des angemessenen Selbst-

[33]) Vergl. Cruciger: a. a. O. S. 81, 82.

[34]) Im Gegensatz zu dem durch Vertrag oder Maximaltabelle bestimmten „festen" Selbstbehalt ist die Bildung des freien Selbstbehalts ganz oder teilweise in das Belieben des Erstversicherers gestellt; dementsprechend hat der Rückversicherer seiner Beteiligung andere Schranken zu setzen. (Vergl. Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 18.)

behalts, während sie den Selbstbehalt kleinerer Risiken auszunützen verhindert.[35])

Dem Rückversicherer wird im allgemeinen die Beteiligung an der Quote begehrenswerter sein als die Übernahme des Exzedenten, dem oft der Charakter des Spitzengeschäfts nicht abzusprechen ist. Durch die Verbindung beider in einer Vertragsform wird ein Ausgleich geschaffen, so daß auch für den Rückversicherer ein technisch befriedigendes Gesamtergebnis herausspringt.

II. Die Schadenrückversicherung.

Wir betrachten die Schadenrückversicherung als grundsätzlich von den Formen der Summenrückversicherung verschiedene Art des Rückversicherungsvertrages, nicht als eine Unterart des Exzedentenvertrages, wie Herrmannsdörfer[36]) es tut. Grundlage aller Verträge ist die Schadenssumme, nicht die Versicherungssumme; nach der Höhe des eingetretenen Schadens richtet sich die Haftung des Rückversicherers. Die Ermittlung des Schadens nach seinem Eintritt ist technisch von größter Einfachheit und hat den Vorzug der Billigkeit.

Man kann folgende Vertragsformen der Schadenrückversicherung unterscheiden: [37])

1. Der Schadensexzedentenvertrag pro Geschäftsjahr;
2. der Schadensexzedentenvertrag pro Geschäftsjahr in Verbindung mit einem Quotenvertrag;
3. der Schadensexzedentenvertrag pro Einzelschaden.

1. Beim Vorliegen eines Schadensexzedentenvertrages für ein Geschäftsjahr trägt der Erstversicherer bis zu einer gewissen Höchstgrenze alle Schäden selbst. Erst wenn der gesamte anfallende Schaden — als Einheit betrachtet — eine als Normalsumme zu bezeichnende Höhe, den Schadensselbstbehalt pro Geschäftsjahr, überschreitet, beginnt die Haftung des Rückversicherers an dem „Überschaden" des Jahres. Die Bestimmung des Schadensselbstbehaltes erfordert, wie schon die allgemeinen Ausführungen über die Selbstbehaltstheorie erkennen ließen, genaue Kenntnis der Lehre von der Wahrscheinlichkeit und mathematischen Statistik, sowie exakte statistische Beobachtung der eintretenden Schadensfälle.

Dem Erstversicherer gewährt diese Vertragsform vollen Schutz gegen drohende Katastrophenjahre, so daß er von vornherein mit seinen finanziellen Mitteln sicherer und deshalb auch rentabler wirtschaften und zudem auf die Rücklage außerordentlicher Schadensreserven verzichten kann.[38])

Der Rückversicherer hingegen befindet sich in einer ganz anderen

[35]) Cruciger: a. a. O. S. 83.
[36]) A. a. O. S. 20.
[37]) Vergl. Thorin: a. a. O. S. 54.
[38]) Wagner: „Grundzüge der Rückversicherungstechnik". S. 18.

Lage. Es treffen ihn kleinere Schäden und sogar Totalverluste, die insgesamt die Höhe des Jahresselbstbehalts nicht erreichen, überhaupt nicht, im Gegenteil sie bringen ihm seinen Verdienst ein. Andererseits trägt der Rückversicherer aber das Risiko katastrophaler Schäden und auch solcher, mit deren Eintritt innerhalb eines gewissen Zeitraumes fest gerechnet werden muß.

Welche Schutzmaßnahmen muß der Rückversicherer seinerseits treffen oder inwieweit kann er diesen ungewöhnlichen Schadensereignissen wirksam begegnen? Steht es wirklich in seiner Kraft, den Geschäftsverlauf des Erstversicherers so weitgehend zu stabilisieren, diesem sozusagen als Bankier [39]) eine gute Jahresbilanz zu gewährleisten?

Der Rückversicherer muß, um sich gegen die Gefahren und Nachteile des Schadensexzedentenvertrages zu schützen, sein besonderes Augenmerk richten auf die größtmögliche räumliche und zeitliche Verteilung seiner Risiken. Zeitlichen Ausgleich findet er durch den Abschluß langfristiger Verträge, so daß die finanziellen Ergebnisse schlechter und guter Geschäftsjahre sich kompensieren können; in diesem Zusammenhange sei kurz hingewiesen auf die große Bedeutung einer weitsichtigen Reservenpolitik. Wenn der räumlichen Verteilung enge Grenzen gesetzt sind, muß der Rückversicherer in stärkerem Maße Retrozession suchen oder durch spezielle Bedingungen seine Verpflichtungen begrenzen.

In der Praxis kommen Schadensexzedentenverträge meist nur zustande, wenn sich der Erstversicherer zu gewissen Einschränkungen [40]) in seiner Geschäftsführung bereit findet; fast ausnahmslos wird im Vertrage mit dem Rückversicherer bereits die Höhe der Rückdeckung bestimmt.

2. Die Kombinierung der Schadensexzedentenversicherung mit dem Quotenvertrag entstand aus dem Bestreben, die unbefriedigende Lage des Rückversicherers, dem keine ausreichend breite Geschäftsbasis zur Verfügung steht, bis zu einem gewissen Grade zu verbessern. Der Erstversicherer gibt von seinem Gesamtportefeuille eine Quote in Rückdeckung und schließt für den restlichen Teil der Versicherungssummen einen Schadensexzedentenvertrag ab. Offensichtlich bietet sie dem Rückversicherer besseren Ausgleich und größere Sicherheit des Geschäfts.

Beispielsweise betrage das Gesamtportefeuille des Erstversicherers 400 Mill. RM., der Jahresschaden 2 Mill. RM., die Rückversicherungsquote 25 % und der Schadensselbstbehalt des Erstversicherers 80 % der nicht durch die Quote gedeckten Schadenssumme. Dann ergibt sich folgende Verteilung des Jahresschadens:

Der Rückversicherer trägt einmal die 25 % des angefallenen Schadens, das sind 500 000 RM. Es ist also noch ein Restschaden von 1,5 Mill. RM. vorhanden, der folgende Aufteilung erfährt:
Der Erstversicherer trägt 80 %, das sind 0,8 · 1 500 000 = 1 200 000 RM., so daß der Schadenexzedent beträgt 300 000 RM.

[39]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 74/75.
[40]) Wagner: a. a. O. S. 20.

Der Rückversicherer trägt also insgesamt: 500 000 + 300 000 RM. = 800 000 RM.
Der Erstversicherer behält: 1 200 000 RM.

3. Der Schadensexzedentenvertrag über das Einzelrisiko verpflichtet den Rückversicherer, den durch ein Schadensereignis verursachten Schadensbetrag zu übernehmen, soweit er den Selbstbehalt des Erstversicherers überschreitet.[41]) Aus seiner vielfach üblichen Bezeichnung als „Katastrophen-Rückversicherung" geht hervor, daß es sich um die Rückdeckung gefährlicher Einzelrisiken handelt, welche dadurch besonders verlustbringend sein können, daß eine große Anzahl benachbarter Risiken gleichzeitig von einem einzigen Schadensfall betroffen wird.[42]) Bei der Bestimmung des Selbstbehalts pflegt man alle dort örtlich angehäuften Risiken als ein einziges großes Risiko anzusehen; dabei kann nach Ansicht Thorins[43]) nach denselben Grundsätzen verfahren werden wie bei der Summen-Exzedenten-Rückversicherung.

III. Der Poolvertrag.

Die durch ihre Eigenart besonders charakterisierte Pool-Rückversicherung verdankt ihre Entstehung und Anwendung der Rückversicherungsnot und Konzentrationsbewegung der Nachkriegszeit. Man kennzeichnet den Pool am besten als eine Art genossenschaftlicher Finanzkasse, welche die eingehenden Beträge der ihr ablieferungspflichtigen Mitglieder bucht und nach einem bestimmten Verteilungsschlüssel sofort an die Mitglieder zurückgehen läßt.[44])

Durch diese technisch einfache Handhabung, die man, wie Herrmannsdorfer es tut, als eine vollständige Rückversicherung der Risiken bei der Poolverwaltung und eine nachfolgende quotenweise Retrozession an die Mitglieder kennzeichnen kann, wird in weitgehendem Maße die Hauptforderung der Risikenmischung erfüllt. Wenn außerdem den Prinzipien der Homogenität und der räumlichen Verteilung genügend Rechnung getragen wird, so darf man den Poolvertrag als einfache und wirksame Abart der Rückversicherung bezeichnen.

Zweifellos besteht in gewissem Umfange die Gefahr, daß ein Poolmitglied leichtsinnig Geschäfte abschließt, da alle Risiken zunächst hundertprozentig weitergegeben werden, der abgebenden Gesellschaft aber ihre „Originalunkosten" (das sind Erwerbs-, Agentur- und Inkassokosten) ersetzt werden. Dem Mißbrauch dieses in die Mitglieder gesetzten Vertrauens, das die Poolgemeinschaft zur Schicksalsgemeinschaft stempelt, konnte man in der Praxis recht wirkungsvoll begegnen, indem man je nach der Qualität des eingebrachten Geschäfts die Verteilung des Ge-

[41]) Thorin: a. a. O. S. 60.
[42]) Wagner: a. a. O. S. 17.
[43]) A. a. O. S. 61.
[44]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 356.

schäftsgewinnes oder -verlustes vornahm oder die Mitglieder zur Übernahme eines Selbstbehalts von bestimmter Höhe verpflichtete.

Die quotenmäßige Aufteilung des im Pool zusammengeströmten Gesamtgeschäfts an die Mitglieder erfolgt nach derselben Quote, wie diese am eingebrachten Geschäft beteiligt waren, oder auch nach der Leistungsfähigkeit der einzelnen Mitglieder.[45])

Wenn für die Unterbringung des Poolgeschäfts außerdem poolfremde Rückversicherer Risikenanteile übernehmen, so geschieht dies auf besonderer Vertragsbasis; soweit dieser Geschäftsverkehr die Rückdeckung von Überexzedenten umfaßt, also reines Spitzengeschäft darstellt, wird seine Unterbringung nicht gerade leicht sein.[46]) Andererseits darf nicht übersehen werden, daß ein Angebot von seiten einer Gemeinschaft leichter und günstiger untergebracht werden kann, als es einem alleinstehenden Rückversicherer gelingt.[47]) Auf der unbeschränkten Haftung der Poolmitglieder für den Teil des übernommenen Geschäfts beruht wesentlich die Leistungsfähigkeit der Poolgemeinschaft.

C. Die kalkulatorisch-technischen Grundlagen zur Sicherung des finanziellen Ergebnisses.

Es würde im Rahmen dieser Abhandlung zu weit führen, wenn wir alle Maßnahmen zur Sicherung des finanziellen Ergebnisses auch nur im notwendigsten Umfange zu würdigen versuchen würden. Dazu wäre erforderlich, auf die gesamte Abwicklung des Rückversicherungsgeschäfts, seine Bearbeitung beim Erst- und Rückversicherer, seine Abrechnung und Kontrolle und schließlich auch auf die rechtlichen Verhältnisse einzugehen. Wir beschränken unsere Ausführungen auf die finanziell-kalkulatorischen Grundlagen zur Sicherung des rationell und rentabel arbeitenden Rückversicherungsbetriebes: Rückversicherungsprämie, Provision und Gewinnbeteiligung.

I. Die Rückversicherungsprämie.

Die Rückversicherungsprämie ist die Vergütung, welche der Erstversicherer dem Rückversicherer für die auf Grund eines Rückversicherungsvertrages übernommene Ersatzpflicht zahlt. Ihre sorgfältige und ausreichende Berechnung ist die wichtigste Grundlage für den Aufbau und Ausbau eines wirtschaftlichen Betriebes.

In der Praxis ist die Rückversicherungsprämie entweder als eine dem übernommenen Risiko entsprechende anteilige „Originalprämie" oder als eigens berechnete Rückdeckungsprämie anzutreffen.

Die der originalen Prämie des Erstversicherers entsprechende Rückversicherungsprämie wird immer dann angewandt, wenn der Rückver-

[45]) Cruciger: a. a. O. S. 89.
[46]) Thorin: a. a. O. S. 65.
[47]) Wagner: a. a. O. S. 26.

sicherer mit einem gewissen Teile an der Versicherungssumme beteiligt ist. Das ist der Fall bei den Vertragstypen der Summenrückversicherung und gilt im allgemeinen, sofern nicht besondere Umstände vorliegen oder die anteilige Bestimmung der Rückversicherungsprämie nicht der Schwere des Risikos gerecht wird. Da die Originalprämie des Erstversicherers als Bruttoprämie anzusehen ist, erhält der Rückversicherer den technischen Prämiensatz mit den üblichen Auf- und Abschlägen,[48]) welche der Erstversicherer seinem Versicherten berechnet.

Neben der Beteiligung des Rückversicherers an der Bruttoprämie findet sich in der Praxis einzelner Versicherungszweige — in der Transportbranche sogar ausschließlich — ein Nettoprämiensystem:[49]) der Rückversicherer erhält nur den um die Erwerbskosten des Versicherers verminderten, prozentualen Teil der Nettoprämie. Seine Einbürgerung verdankt dieses System dem Konkurrenzkampfe der Rückversicherer untereinander; nachteilig muß sich für diese die Gefahr auswirken, daß der Erstversicherer das Interesse an der Beschränkung des Unkostensatzes verliert, da er ja seine Aufwendungen ersetzt bekommt.[50])

Die Berechnung einer besonderen Rückversicherungsprämie ist durch die Eigentümlichkeit einzelner Verträge bedingt. So ist es unmöglich, beim Vorliegen eines Schadensexzedentenvertrages in der Prämie des Erstversicherers einen Maßstab für die Bestimmung der Rückversicherungsprämie zu erblicken; ebensowenig kann bei der Gefahren-Rückversicherung die Prämie des Rückversicherers nach der Originalprämie bemessen werden.

Beim Schadensexzedentenvertrag liefert allein die statistische Beobachtung verläßliche Anhaltspunkte. Der Rückversicherer berechnet die Durchschnittswerte aus den angefallenen Schäden einer hinreichend langen Zeit, vergleicht sie mit dem tatsächlichen Geschäftsverlauf und kalkuliert danach eine ausreichende Prämie. Am schwierigsten liegen die Verhältnisse, wenn statistische Unterlagen fehlen, so bei der Rückdeckung von Risiken eines neu eingeführten Versicherungszweiges; hier bleibt der willkürlichen und gefühlsmäßigen Bestimmung ein weiter Spielraum.[51])

Ein Beispiel dafür, daß außergewöhnliche Umstände die Berechnung einer besonderen Prämie erforderlich machen, ist die Rückdeckung zu spekulativer Prämie: der Erstversicherer eines überfälligen Schiffes sucht Entlastung von seinem Risiko bei einem Rückversicherer; er findet sie nur zu einem höheren, rein spekulativ festgesetzten Prämiensatze.

Auf einer besonderen Regelung beruht die Prämienberechnung in der Lebens-Rückversicherung. Nach dem VAG, § 58 verbleibt die gesamte Prämienreserve dem Erstversicherer, so daß der Rückversicherer von der Originalprämie, welche in einen Spar- und Risikoteil zerfällt, nur die Risikoprämie erhält. Außerdem bekommt er den ihm rechtmäßig zu-

[48]) Cruciger: a. a. O. S. 129.
[49]) Cruciger: a. a. O. S. 151.
[50]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 212.
[51]) Vergl. im einzelnen die Ausführungen bei Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 215 ff.

stehenden Anteil an Zinsen von der durch den Erstversicherer angelegten Sparprämie.

II. Die Rückversicherungsprovision.

Die Provision ist die Gegenleistung des Rückversicherers für die vom Erstversicherer empfangene Originalprämie, ist die Entschädigung für die Unkosten, die dem Erstversicherer aus dem Erwerb und Abschluß, aus der Überwachung, Überweisung und Schadenregulierung erwachsen.

Als Grundlage ihrer Berechnung dient in den weitaus meisten Fällen die Rückversicherungsprämie, und zwar die Bruttoprämie. Darin finden die dem Erstversicherer tatsächlich entstandenen Unkosten Berücksichtigung. Die Provisionsberechnung in der Lebensrückversicherung basiert auf der Rückversicherungssumme, nicht auf der Prämie, eine Eigenart, die in dem zweifachen, dem Spar- und Risiko-Charakter dieser Prämie ihre Ursache hat.

Ursprünglich spielte die Provisionszahlung im Rückversicherungsgeschäft eine ganz nebensächliche Rolle. Mit wachsender Konkurrenz unter den Rückversicherern suchten die Erstversicherer ihre Provisionsforderungen schärfer durchzusetzen; darin unterstützte sie das allgemeine Anwachsen der Unkosten, so daß schließlich eine Erhöhung der Provision nicht ausbleiben konnte. Es läßt sich nicht leugnen, daß die Provision vielfach zum Handelsobjekt der beteiligten Parteien wurde, daß man also eher von einem Provisions- als von einem Versicherungsgeschäft sprechen konnte. Ein solcher Mißbrauch geht letzten Endes auf Kosten des Ansehen allen Versicherungswesens und sollte darum auf jeden Fall unterbunden werden.

Welche Faktoren beeinflußen normalerweise die Höhe der Rückversicherungsprovision? Erwähnt wurde bereits, daß die Provision stärkstens beeinflußt wird von den Unkosten des Erstversicherers. Die Provision soll aber nicht, wie es zunächst geschah, eine unmittelbare anteilsmäßige Erstattung der Geschäftsunkosten sein, erst recht nicht den Unkostensatz überschreiten, da dadurch das gesunde Bestreben des Erstversicherers, auf rationale Geschäftsführung bedacht zu sein, geschwächt oder gedrosselt wird.

Die Höhe des Provisionsatzes hängt ferner von der Tarifierung des jeweiligen Risikos ab; es verdient z. B. das einfache Risiko des Feuerversicherungsgeschäfts eine höhere Provision auf Grund seiner besseren Qualität als das schwere industrielle Risiko des gleichen Zweiges.

Weiterhin besteht eine Beziehung zwischen der Art des abgeschlossenen Rückversicherungsvertrages und der Provisionshöhe. So ist einerseits der laufende Rückversicherungsvertrag gegenüber der Einzelrückversicherung vorteilhafter infolge geringerer Unkosten, andererseits kann der Rückversicherer bei Quotenverträgen eine höhere Provision zahlen als bei Exzedentenverträgen auf Grund der Tatsache, daß die Verträge letzterer Art in der Praxis den höheren Schadensprozentsatz aufweisen.[52])

[52]) Wagner: a. a. O. S. 31.

Damit stoßen wir auf einen weiteren Faktor, der für die Bestimmung der Provisionshöhe viel zu wenig Beachtung findet:[53]) die Schadenshöhe ist ein gerechter Maßstab für die Höhe des Provisionssatzes; sie wahrt das Interesse des Rückversicherers. Freilich kann in diesem Falle die Größe des Provisionssatzes erst am Ende des Geschäftsjahres festgesetzt werden.

Schließlich findet man durch die Praxis bestätigt, daß die Provision von der Lage des Erstversicherers abhängt, daß alte, gut situierte Rückversicherungsgesellschaften die Provision niedriger halten können als junge, im Aufbau befindliche, daß für die erste Jahresprämie eine höhere Provision gezahlt wird als in den folgenden Jahren, und daß auch nach der Länge der Vertragsdauer die Provision verschieden hoch ist.

Für die Berechnung der Provision sind also kaufmännische und versicherungstechnische Gesichtspunkte zu berücksichtigen, letztere besonders, wenn die Höhe des Schadenssatzes zu Grunde liegt.

Auf besondere Verhältnisse stoßen wir beim Nettoprämien-System. Hier werden, wie bereits früher erwähnt, von der Prämie die wirklichen Unkosten vorweg abgezogen. Auf die verbleibende Nettoprämie gewähren die Rückversicherer eine zusätzliche Vergütung, Superprovision genannt. Ursprünglich als Sonderentlohnung in Ausnahmefällen bewilligt, hat sie in den letzten zwanzig Jahren infolge der starken Konkurrenz unter den Rückversicherern eine weite Verbreitung gefunden. Die Erstversicherer verstanden es, sich hier eine dauernde Gewinnquelle zu erschließen, welche man mit Recht als ein Wiederaufleben des Prämiendifferenzgeschäfts charakterisieren kann.[54])

Daß Superprovisionen von fünf und mehr Prozent der Nettoprämie für den Rückversicherer eine drückende Sonderlast bedeuten, ist leicht verständlich; daß sie in Zeiten geringerer Rentabilität der Rückversicherung zu Verlusten führen muß, dürfte ebenfalls einleuchten. Den Erstversicherer kann der Gewinn, den er aus der Überprovision bezieht, dazu verleiten, sein Interesse mehr diesen außergewöhnlichen Einnahmen zuzuwenden als normale Prämiensätze einzuhalten. Ob und inwieweit der Rückversicherer solchen ungesunden Zuständen wirksam begegnen kann, z. B. dadurch, daß er auf einen hohen Selbstbehalt des Erstversicherers drängt,[54]) kann an dieser Stelle nicht weiter erörtert werden.

III. Die Gewinnbeteiligung.

Außer der Provisionszahlung hat sich in der Praxis eine weitere Art der Vergütung herausgebildet: die Beteiligung der Erstversicherers an dem Gesamtgewinn des dem Rückversicherer übergebenen Geschäfts. Sie ist vertraglich festgelegt, ihr Anteil schwankt zwischen 5 % und 25 %, beträgt gewöhnlich 10—15 % des im Laufe eines Geschäftsjahres erzielten Reingewinnes. Vereinzelt ist der Anteil nach dem jeweiligen Verhältnis der Schadenshöhe zu den Prämieneinnahmen variabel gestaltet.

---

[53]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 235.
[54]) So Wagner: a. a. O. S. 31.

Die Berechnung des Reingewinns erfolgt nach den Ergebnissen der Gewinn- und Verlust-Rechnung durch Subtraktion der Ausgaben von den Einnahmen. Auf der Ausgabenseite werden dabei Verluste aus früheren Jahren verrechnet. Die Gewinnberechnung bei Schadensexzedentenverträgen, deren Schadensverlauf stärkeren Schwankungen unterliegt, wird erst am Ende eines längeren Zeitraumes vorgenommen, wenn ein ausgeglicheneres Ergebnis vorliegt.

Im Gegensatz zur Provision ist diese Art des Entgegenkommens seitens des Rückversicherers rücksichtsvoller, da eine Beteiligung des Erstversicherers nur stattfinden kann, wenn wirklich ein Gewinn ausgeschüttet wird; die Provision hingegen muß gezahlt werden ohne Rücksicht auf den tatsächlichen Verlauf des betreffenden Risikos.[55])

Die Gewinnbeteiligung soll für den Erstversicherer ein Anreiz sein, mit seinem Rückversicherer die gleichen Geschäftsinteressen zu vertreten. Hier setzt aber die Kritik der Rückversicherer ein, welche behaupten,[56]) daß das Interesse des Erstversicherers an dem Provisionsgeschäft viel stärker sei; Geschäftsüberschüsse des Rückversicherers fänden die zweckvollste Verwendung, wenn sie als Reserven seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit steigerten und so auch dem Erstversicherer zugute kämen.

D. Schlußbetrachtung.

Die Verwendung mathematischer Methoden in der Rückversicherungspraxis hat, um abschließend ihre Bedeutung zu würdigen, keineswegs allgemeine Anerkennung gefunden. Die Vertreter der Sachversicherungsmathematik,[57]) um deren Lehren es sich hier handelt, begründen ihre Methodik allein auf Wahrscheinlichkeitstheorie und mathematische Statistik. Der einseitige Charakter dieses Standpunktes wird offensichtlich, wenn man dem die Ansicht der Wirtschaftswissenschaftler entgegenhält, die besagt: Der Eintritt von Ereignissen an Einrichtungen unseres modernen Wirtschaftlebens unterliegt wie dieses den verschiedensten Einflüssen des individuellen und gesamtvolklichen Lebens, der Erfahrung und den durch Natur und Technik bedingten Einflüssen, welche sich nicht in mathematische Formeln bringen lassen.

Nach dem Urteil eines führenden Vertreters der Sachversicherungsmathematik können „die Grundlagen der mathematischen Behandlung als gesichert angesehen" werden und in Hinsicht auf den wirtschaftswissenschaftlichen Standpunkt wird auf „Möglichkeiten zur Annäherung der gegensätzlichen Auffassungen" aufmerksam gemacht. Der Erfolg wird davon abhängen, ob und in welchem Maße es gelingt, die zu versichernden Objekte des Wirtschaftslebens als statistische Größen einer mathematischen Behandlung zugänglich zu machen.

[55]) Herrmannsdorfer: a. a. O. S. 236.

[56]) Vergl. Wagner: a. a. O. S. 33.

[57]) Vergl. den Bericht Riebesells vom XI. Kongreß für Versicherungswissenschaft in Neumanns Zeitschrift 1937, S. 870; ebenda (S. 896) auch die ergänzenden Bemerkungen Schellenbergs.

Schrifttum.

A. Werke und Abhandlungen.

Andreoli: Die Bedeutung der Währungsprobleme in der Versicherung und Rückversicherung. Wien/Berlin 1932.

Berger: Die Prinzipien der Lebensversicherungstechnik. Berlin 1925. 2 Bde.

Boehi: Die Rückversicherung der kantonalen Brandversicherungsanstalten. Bern 1926.

Bolwin: Über die wirtschaftliche Natur und Bedeutung der Rückversicherung. Diss. Göttingen 1921.

— — Rückversicherung und Rückversicherungskonzerne, Zeitschr. f. d. ges. Versicherungswissenschaft. Bd. 22.

Braune: Die Rückversicherungsabteilung des Verbandes öffentlicher Feuerversicherungsanstalten in Deutschland. Merseburg 1900.

Brumm: Beiträge zur Rückversicherung. Diss. Offenbach 1911.

Burrau: Die Grundlagen der Versicherungsstatistik. Berlin 1924.

Cruciger: Die Praxis der Rückversicherung. München 1926.

Ehrenberg: Die Rückversicherung. Hamburg/Leipzig 1885.

— — Das künftige Rückversicherungsrecht. Veröffentlichungen d. deutschen V. f. Versicherungswissenschaft, Heft 15. Berlin 1908.

Henne: Selbstbehalt und Rückversicherung. Veröff. d. deutschen V. für Versicherungswissenschaft, Heft 31.

Herr: Die Spartenkombination in der deutschen Privatversicherung. Diss. Berlin 1930.

Herrmannsdorfer: Wesen und Behandlung der Rückversicherung. München 1924.

— — Technik und Bedeutung der Rückversicherung. Berlin 1927.

— — Versicherungsunternehmungen und Konzentration. Veröff. d. deutschen V. f. Versicherungswissenschaft, Heft 37.

Herzog: Die Praxis der Transportversicherung. Berlin 1909.

v. Hollitscher: Internationale Rückversicherung. Berlin 1931.

Jahn: Studien über Rückversicherung und deren Statistik. Diss. Berlin 1912.

Kisskalt: Die Verstaatlichung der Privatversicherung. München 1919.

— — Privatversicherung und deutsche Zahlungsbilanz. Schriften d. V. f. Sozialpolitik.

Kleeberg: Die wirtschaftliche Natur der Rückversicherung. Assekuranz-Jahrbuch 1913.

Konortoff: Das Versicherungswesen in Bulgarien. Diss. Frankfurt 1925.

Mainhardi: La Riassicurazione. Turin 1923. (Ins Deutsche übertragen von Hildebrand. Berlin 1925.)

Manes: Versicherungslexikon. Berlin 1930.

— — Versicherungswesen. Berlin 1930/32.

Rau: Die Rückversicherung der Gegenwart. Zeitschrift f. d. gesamte Versicherungswissenschaft. Band 1. (1901).

Riebesell: Rückversicherung oder Reservefonds. Deutsche Rückversicherungszeitung 1924.

— — Die Mathematik der Feuerversicherung. Veröff. d. deutschen V. f. Versicherungswissenschaft, Heft 38.

— — Rückversicherung und Gesetz der großen Zahlen. Sonderheft zum 25jährigen Bestehen des Rückversicherungsverbandes kantonal-schweizerischer Feuerversicherungsanstalten. Bern 1936.

— — Einführung in die Sachversicherungsmathematik. Veröff. d. deutschen V. f. Versicherungswissenschaft, Heft 56. Berlin 1936.

Schäfer: Die Feuerrückversicherung. Heidelberg 1900.
Schmieter: Die Praxis der Lebensrückversicherung. Berlin 1934.
Sergowskiy: Einführung in die Theorie der Feuerversicherung. Prag 1930.
Spensberger: Die deutsche Exportkreditversicherung und die Exportkreditrückversicherung. Diss. Frankfurt 1934.
Thorin: Die Feuerrückversicherung. München 1930.
Vajda: Wahrscheinlichkeitstheoretische Grundlegung der Versicherungsmathematik. Assekuranz-Jahrbuch 1933.
Vatke: Die Verstaatlichung des Feuerversicherungswesens, Wirtschaft und Recht der Versicherung. Berlin 1919.
Wagner: Grundzüge der Rückversicherungstechnik. Berlin 1933.

B. Periodische Schriften und Jahrbücher.

Assekuranz-Jahrbuch von Ehrenzweig. Wien/Leipzig 1881—1937.
Das Versicherungsarchiv. Wien 1930—1937.
Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrate vertretenen Königreichen und Ländern. Amtliche Publikationen des Ministeriums des Innern. Wien seit 1881.
Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz. Berichte des eidgenössischen Versicherungsamtes. Bern 1888—1937.
Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich. Berlin 1925—1937.
Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen. Berlin 1895—1937.
Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung. Berlin 1901—1937.
Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft. Berlin 1900—1937